

San José, Costa Rica, martes cinco de mayo del dos mil veintiséis, 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

Asesoría Legal:

MDE. Carmen Madriz Vargas

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, comentó: “Buenos días. Damos inicio a la sesión ordinaria 410 de BN Seguros, hoy 5 de mayo del 2026. Como punto número uno, verificamos la grabación de audio y video”. La señora Vega Arias indicó: “Hola, buenos días, ya estamos grabando”. El director Alvarado Delgado dijo: “Muchas gracias”.

(B.A.D.)

ARTÍCULO 2.º

El presidente de este directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, indicó: “Pasamos al punto 2.a *Aprobación del orden del día de la sesión ordinaria número 410*. ¿Estamos de acuerdo?”.

Los directivos externaron su anuencia.

El director Alvarado Delgado dijo: “Gracias”.

Resolución

POR VOTACIÓN NÓMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: aprobar el orden del día de la presente sesión ordinaria número 410 de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A.

(B.A.D.)

ARTÍCULO 3.º

El presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, expresó: “Pasamos a la aprobación del acta de la sesión ordinaria número 409, celebrada el 21 de abril del 2026. ¿Estamos de acuerdo?”.

Los señores directores manifestaron su anuencia.

El director Alvarado Delgado indicó: “De acuerdo”.

Resolución

POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: aprobar el acta de la sesión ordinaria número 409, celebrada el 21 de abril del 2026.

(B.A.D.)

ARTÍCULO 4.º

El presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, preguntó: “En el punto *2.c Temas de Presidencia, Directores, Gerente General o Auditor*, ¿tenemos? Adelante, José”.

El señor Barrientos Solano expresó: “Buenos días a todos. En realidad, traía como tema el día de asueto del día viernes. Nosotros queremos tomar el asueto del día viernes para la organización, siguiendo también lo que han hecho otras sociedades y, además de eso, tomando en consideración que, por ejemplo, el Instituto Nacional de Seguros está cerrado, un porcentaje muy importante de nuestra cartera está con ellos, más del 50%, también están cerrados los reguladores, entonces, los plazos de regulación que pudieran surgir no corren plazo a partir del día viernes. Y yo quería proponer en este tema, ya tenemos un criterio de la legal donde podemos tener esa potestad y lo que sí se nos pide es traerlo a la Junta Directiva para esa confirmación que exista con relación a tomar ese día de asueto. Ya en otras dos sociedades esto también se conoció en Junta Directiva de cada una de ellas. Entonces, quería someterlo a consideración de ustedes”.

El director Alvarado Delgado dijo: “Adelante, Maricela”.

La directora Alpízar Chacón externó: “Gracias, don Bernal. Bueno, en otras subsidiarias lo hemos manejado como un tema de una decisión de la Administración, porque, en realidad, no tiene tanto que ver con una decisión de la Junta, me parece a mí. No sé cuál es exactamente ese criterio del área legal en ese sentido”.

La señora Madriz Vargas comentó: “Buenos días. Doña Maricela, no, en realidad el criterio fue exactamente lo que usted está haciendo, es hacerlo del conocimiento de la Junta, nada más”.

La directora Alpízar Chacón dijo: “Ah, sí.”.

- 1 El director González Cuadra expresó: “Ah, bueno, O.K., sí”.
- 2 El director Alvarado Delgado manifestó: “A mí me parece que, en el tanto y cuanto el
- 3 Instituto de Seguros, proveedor del 60%, 70% de nuestros seguros, y la Sugese están
- 4 cerrados, debería ser una política del Conglomerado, más bien. Yo estoy de acuerdo
- 5 con lo que informa la Administración. Don Rodolfo, adelante”.
- 6 El director González Cuadra acotó: “Yo estoy de acuerdo también; pero, sí que haya
- 7 una comunicación muy fluida y oportuna para los clientes, ¿verdad?”.
- 8 El director Alvarado Delgado indicó: “Sí, tal vez hacerlo a través de Silvia, que Silvia
- 9 haga el comunicado de que todas las subsidiarias, o sea, que todo el Conglomerado.
- 10 ¿Verdad, doña Rosaysella?”.
- 11 La directora Ulloa Villalobos contestó: “Sí. No sé cómo estarán las otras, si se estarán
- 12 acogiendo al asueto, porque si es así es mucho más sencillo”.
- 13 El señor Barrientos Solano externó: “Si me permite, don Bernal. De momento la única
- 14 que faltaría, que resta por tomar la decisión es BN Vital, entendería yo”.
- 15 La señora Vega Arias indicó: “No, BN Vital ya”.
- 16 El señor Barrientos Solano dijo: “Entonces, estaríamos, a nivel del Conglomerado,
- 17 todos acogiéndonos al asueto”.
- 18 El director Alvarado Delgado preguntó: “¿El Centro de Excelencia?”.
- 19 La señora Vega Arias contestó: “Es que ellos no han sesionado, entonces, no han
- 20 comunicado nada a la Junta al respecto”.
- 21 La directora Alpízar Chacón apuntó: “Nuevamente, me parece que es más como
- 22 poniéndonos en conocimiento que un acuerdo”.
- 23 El director Alvarado Delgado afirmó: “Sí, claro”.
- 24 El señor Barrientos Solano manifestó: “Sí, señora. Esto, de acuerdo al criterio, es una
- 25 decisión administrativa que se pone a conocimiento de la Junta Directiva por si
- 26 surgiera alguna inquietud; pero, en línea con eso, es básicamente acogernos nosotros
- 27 al asueto por decisión administrativa y también considerar que el Banco Nacional va
- 28 a estar cerrado, entonces, tampoco podemos atender clientes por el cierre del Banco
- 29 también. Entonces, en realidad, el asueto se estaría considerando a nivel de todo el
- 30 Conglomerado”.
- 31 El director Alvarado Delgado dijo: “Vamos, primero, tomando el acuerdo para que
- 32 quede en firme”.
- 33 La directora Alpízar Chacón indicó: “No es acuerdo, es de conocimiento”.
- 34 El director Alvarado Delgado explicó: “Sí, el acuerdo de que conocimos lo que don José
- 35 nos está planteando, porque no es un acuerdo de aprobación, lo damos por conocido,
- 36 no es resolutivo”.
- 37 Los directivos manifestaron su anuencia.
- 38 **Resolución**
- 39 **POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ EN FIRME: tener por**
- 40 **presentada** la información brindada por el señor José Alfredo Barrientos Solano,
- 41 gerente general, sobre el disfrute del asueto del 8 de mayo por parte de BN Corredora
- 42 de Seguros, S. A., en el entendido de que la Administración, en conjunto con el Banco,
- 43 gestionará lo que corresponda para informar a los clientes sobre el particular.

Tomo 27

Nº 410

Nota: se dejó constancia de que los señores 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 5.º

Como segundo punto del apartado *2.c Temas de Presidencia, Directores, Gerente General o Auditor*, el presidente de este directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, dijo: “Adelante, doña Andrea”.

La directora Vindas Lara comentó: “Es para solicitar que para la siguiente sesión si me puedo conectar de forma remota, porque voy a estar fuera del país, entonces, para que Cinthia me ayude con la autorización para poder conectarme”.

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

Los directivos manifestaron su anuencia.

El director Alvarado Delgado indicó: “De acuerdo y en firme, gracias”.

Resolución

POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ EN FIRME: conceder licencia a la directora señora Andrea Vindas Lara para participar de manera virtual en la sesión ordinaria que celebrará la Junta Directiva el próximo 19 de mayo del 2025.

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.

(A.V.L.)

ARTÍCULO 6.º

Como último punto del apartado *2.c Temas de Presidencia, Directores, Gerente General o Auditor*, el presidente de este directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, comentó: “También yo les iba a pedir que hoy tenemos capacitación con Silvia, que si vemos el tema 3.a, que es el que tiene que ver con la estructura, y que después de ese pasamos a Silvia, para no hacerla esperar mucho ahí afuera”.

Los señores directores se manifestaron de acuerdo.

Resolución

POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: acoger la propuesta formulada en esta ocasión por el presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, y, en consecuencia, **modificar** el orden del día de esta sesión (aprobado en el artículo 2.º) con el propósito de **conocer** el punto **4.d Capacitación: Riesgos de una correduría de seguros** luego del **3.a Propuesta de actualización de la Estructura Organizacional de BN Seguros**.

ARTÍCULO 8.º

El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, informó de que, a continuación, se recibirá la visita de la señora Silvia Canales Coto, representante de la firma ELS Estudio Legal, con el propósito de que imparta la capacitación denominada ***Riesgos de una Sociedad Corredora de Seguros***, como parte del plan de capacitación 2026 dirigido a la Junta Directiva de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A., aprobado en el artículo 7.º, sesión 407 del 17 de marzo del 2026.

Con la venia de la Presidencia, ingresó al salón de sesiones la señora Canales Coto, a quien los directivos le expresaron un cordial saludo.

El director Alvarado Delgado indicó: “Bueno, adelante, doña Silvia”.

La señora Canales Coto expuso: “Muchas gracias. Bueno, hoy vamos a hablar un poquito de gestión de riesgos, desde la perspectiva de la Corredora, porque acá estamos acostumbrados, por el negocio que ejecutamos, a trabajar con riesgos de terceros, a gestionarles esos riesgos, a darles las mejores recomendaciones para transferir el riesgo a la aseguradora; pero, al fin y al cabo, como cualquier empresa, como cualquier actividad económica, tenemos nuestros propios riesgos. Les decía que como empresa estamos expuestos a tener riesgos en el negocio, propiamente desde la perspectiva como decidimos que lo queremos ejecutar, estructurarlo, a quién queremos atender, con qué productos, con qué aseguradoras vamos a trabajar y, en última instancia, tenemos que mantenernos conscientes de que el ejercicio de esa actividad genera una responsabilidad, no solo por la naturaleza que tiene la Corredora del Banco Nacional, que pertenece a un conglomerado financiero de naturaleza pública no estatal y demás, sino también porque somos sujetos regulados de un mercado que tiene un supervisor, que es la Superintendencia General de Seguros, y que, por los resultados que tengamos en ese mercado, la conducta, el cumplimiento de la normativa y demás, tenemos responsabilidad como intermediarios y también quienes tienen funciones de responsabilidad operativa en alta gerencia, de control en las funciones de segunda o tercera línea y, por supuesto, a nivel estratégico con los comités y los miembros de Junta Directiva. Y, en ese escenario, recordar que estamos sujetos a un amplio, una gran e intensa cantidad de regulación en todos los ámbitos que tiene el desarrollo de esta actividad de intermediación de seguros, desde los procesos de autorización de funcionamiento de empresa, la ejecución del negocio de intermediación de seguros como tal, toda la protección de derechos de consumidor, la información periódica, todo lo que es administrativo financiero frente a la superintendencia y tenemos ya un nuevo reglamento en consulta, que no sé si han tenido oportunidad de darle una ojeadita, que es todo lo que es conducta de negocio, está en consulta por seis meses, que vence en setiembre creo la consulta, y es un reglamento relevante desde toda esta perspectiva y que les adelanto viene a introducir lo que la Superintendencia concibe como un nuevo riesgo en la actividad, que es el riesgo de la conducta de negocio y es

1 lo que vamos a conversar también un poquito en términos generales, sin entrar en el
2 proyecto, que ese nos da para otra sesión; pero saber que de toda esta regulación se
3 espera, se tiene una expectativa bastante fuerte en el rol, en la responsabilidad que
4 tiene la Junta Directiva de garantizarse que a la hora de definir la estrategia, que a
5 la hora de definir cómo vamos a ejercer la intermediación de seguros en el mercado,
6 cómo asumimos esa responsabilidad como el máximo responsable, ¿verdad?, este
7 órgano colegiado, de todo lo que suceda en la organización. ¿Y qué significa ser ese
8 máximo responsable? Todo esto lo define el Reglamento de Gobierno Corporativo, que
9 es de aplicación transversal a todo el sistema financiero y le dice: *La Junta es la*
10 *responsable de definir una estrategia, de establecer esa estrategia, tener un*
11 *conocimiento claro de qué es lo que puede salir mal, que es lo que puede haber un*
12 *desvío, que es lo que puede impedir el logro de los objetivos que ustedes están*
13 *proponiendo.* Y eso no es más que gestionar los riesgos, es decir, se le dice a la Junta:
14 *Usted es responsable de la estrategia; pero también de la gestión de los riesgos que de*
15 *forma inherente esa estrategia tiene.* Tiene que vigilar la solvencia, la solidez de la
16 empresa, para garantizar que permanece en el tiempo financieramente sana y que
17 tiene una organización interna y una estructura de gobierno corporativo que le
18 permite desarrollar los procesos de trabajo que sean necesarios para lograr aquella
19 estrategia y estar midiendo o vigilando el comportamiento del riesgo. ¿Para qué?
20 Para, de una forma proactiva, anticiparnos a entender cómo puede comportarse ese
21 riesgo, tratar de tomar decisiones ante desvíos antes de llegar a la materialización
22 del riesgo y, por eso, es que dentro de esas responsabilidades se le dice a la Junta:
23 *Usted defina cómo va a gestionar ese riesgo, cuál va a ser su estrategia, cómo va a ser*
24 *el plan, qué políticas, quién se va a encargar de qué, y muy importante, cuál va a ser*
25 *el apetito de riesgo que tiene esta empresa.* Cuánto es mucho, cuánto es poco, lo define
26 cada entidad, cuánto riesgo tiene capacidad de asumir a nivel de madurez, a nivel de
27 conocimiento, a nivel de capacidad financiera, a nivel de capacidad operativa, es decir,
28 son muchos factores los que inciden en cuánto riesgo del que naturalmente tiene una
29 actividad ustedes deciden tomar y asumir, darles una evaluación, darles un
30 tratamiento y estarles dando un seguimiento. Entonces, para conocer cuánto riesgo
31 asumimos, necesitamos conocer los riesgos primero, hacer una autoevaluación de a
32 qué estamos expuestos. No es lo mismo ser aseguradora que banco, que sociedad
33 corredora, habrá riesgos transversales que de cierta manera se pueden comportar tal
34 vez en términos similares; pero algunos son propios o se manifiestan de forma
35 diferente en el negocio de intermediación de seguros. Entonces, una primera tarea
36 que hay que hacer es, con base en la estrategia que ustedes definen, establecer cuál
37 es el mapa de riesgos, dónde es que están los riesgos, qué es lo que nos puede pasar.
38 Y es un análisis general que se hace en cualquier actividad, toda empresa nace para
39 generar algún valor, para una posición en mercado, para aumentar ingresos, para
40 tener una utilidad, para cierta efectividad, para atender alguna expectativa, es decir,
41 hay que tener claridad de cuál es ese propósito, esa generación de valor que se quiere
42 lograr, porque de ahí es que nace la estrategia que define la Junta Directiva, y
43 generarle ese valor a los accionistas y, por eso, es que se desarrollan procesos que son

Tomo 27

Nº 410

1 de naturaleza estratégica asignados a la Junta, procesos operativos que se le asignan
2 a la alta gerencia; hay funciones de control que están midiendo el comportamiento y
3 el desarrollo de los resultados de esos procesos, y en esos procesos es donde algo nos
4 puede salir mal, algo se puede desviar, algo puede incidir desde lo interno o desde lo
5 externo y es donde está la presencia de los riesgos, que pueden ser estratégicos,
6 operativos, financieros, tecnológicos, de diversa y muy variada naturaleza, y, por eso,
7 es necesario en toda actividad tener ese ciclo de inteligencia de gestión de los riesgos,
8 que empieza por entender dónde nace el riesgo, tener una estrategia. Si yo no tengo
9 una estrategia, no tengo un plan, ¿a qué le mido riesgo?, no sé qué es lo que estoy
10 haciendo, voy como a la deriva; por eso, tengo que desarrollar una estrategia,
11 identificar primero cuál es el riesgo sin ningún control, lo que se llama el riesgo
12 inherente, y luego evaluar cuánto es ese riesgo, cuánto es la probabilidad de
13 ocurrencia de ese riesgo y cuál es el impacto que podría generar. ¿Para qué? Para yo
14 poder decidir cómo voy a responder ese riesgo inherente y decir, a partir de mis
15 procesos, de mis controles, cómo logro bajar esa probabilidad de ocurrencia o cómo
16 logro mitigar ese impacto y quedarme con un riesgo residual, que es un riesgo neto,
17 por llamarlo así, que probablemente nunca va a ser cero, puede ser cercano a cero;
18 pero siempre va a haber una proporción de riesgo en cualquier actividad que
19 emprendamos y que hace necesario tener procesos de monitoreo, de estar conociendo
20 cuál es el comportamiento de ese riesgo: aumenta, disminuye, permanece igual,
21 desaparece, vienen riesgos emergentes, es decir, este ciclo de inteligencia y gestión de
22 riesgos es una función constante; por eso, la Junta Directiva tiene un ayudante en su
23 estructura de gobernanza corporativa, en segunda línea de defensa específicamente,
24 que es la función de gestión de riesgos, porque ellos son los especialistas en tener
25 metodologías no solo para esa identificación de riesgos, sino para la evaluación y
26 también para definir o recomendar estrategias de tratamiento de ese riesgo y, por
27 supuesto, estarlo midiendo, para saber cómo se está comportando y no solo ver cómo
28 se comportó para atrás, que eso es relevante, sino estar haciendo pruebas de estrés,
29 escenarios, para ver cuál será el comportamiento de ese riesgo, probablemente en
30 función de cómo se comporten ciertos supuestos en tres, en seis meses, en un año, y
31 ustedes como Junta Directiva puedan hacer una gestión prospectiva de este negocio
32 e ir tomando decisiones de una manera oportuna. ¿Antes de qué? Antes de que se
33 materialice. Entonces, conforme el comportamiento del riesgo se vaya acercando a ese
34 apetito que ustedes declararon como el máximo, eso hace que ustedes tengan la
35 posibilidad de anticiparse, tomar medidas, evitar desvíos y replegarse, irse para atrás
36 de ese límite máximo que ustedes mismos establecieron. Todo ese sistema hay que
37 vigilar que funcione, que primero se ajusta a las necesidades de la organización, que
38 lee correctamente los riesgos, que los está midiendo de una manera adecuada y que
39 se está dando una respuesta acorde al nivel de exposición. Por eso, la auditoría
40 interna, en tercera línea de defensa, parte de lo que la normativa le asigna es evaluar
41 la robustez, la efectividad del sistema de gestión de riesgos y estarlos a ustedes
42 asesorando y guiando en esa evaluación del sistema a ver si hay que ajustar algo en
43 ese proceso o no, para que ustedes puedan llevarle el pulso al comportamiento del

Tomo 27

Nº 410

1 riesgo y así como la superintendencia supervisa basada en riesgos, ustedes puedan
2 gestionar la actividad con base en ese nivel de riesgo que están asumiendo y que están
3 gestionando. Entonces, ¿cuáles son los riesgos típicamente que se analizan en una
4 sociedad corredora de seguros y que deberían de estar en alguna manera visibles en
5 el mapa de riesgo? El primero, el riesgo estratégico, que es un riesgo común,
6 transversal, cualquier empresa lo va a tener y es ese justamente que se entiende como
7 el riesgo asociado a las decisiones que ustedes toman. Ustedes toman una decisión
8 con miras a llegar a una meta, a un objetivo, y cualquier cosa que ponga en peligro
9 ese resultado puede poner en jaque la estrategia, es decir, afecta la sostenibilidad,
10 afecta la reputación, el posicionamiento de la entidad y requiere ese liderazgo
11 justamente de la Junta en la definición de la estrategia. ¿Qué puede afectar ese
12 riesgo? Cómo estructuramos el negocio, por ejemplo, en las corredurías, cómo
13 seleccionamos las aseguradoras: nos preocupamos de que tengan cierta calificación,
14 cierta reputación o no es un factor importante o hay cierta concentración en algunas
15 aseguradoras, en algunos productos, en algunos canales específicos, es decir, cómo es
16 la dependencia de un tercero para ejercer nuestra actividad que es accesoria, la
17 intermediación de seguros no existe si no hay una aseguradora; por eso, el riesgo
18 estratégico es tan palpable, porque dependemos mucho de lo que hacen otros y
19 estamos de un entorno competitivo, donde todos estamos con las mismas
20 aseguradoras, con los mismos productos y un mercado bastante acotado y ese entorno
21 tenemos que estarlo evaluando, para ver cómo es que estructuramos nuestra
22 estrategia y cómo garantizamos esa evaluación y medimos esas consecuencias del
23 riesgo, porque, por esa naturaleza de la actividad, el riesgo estratégico tiene una
24 probabilidad media y alta de materializarse y el impacto es fuerte, lo que hagan las
25 aseguradoras impacta totalmente esta actividad y eso nos puede generar esa pérdida
26 de posicionamiento, conflictos con clientes, con aseguradoras y una desviación en el
27 apetito de riesgo. ¿Cuál es el rol estratégico de la Junta con respecto a este particular?
28 Hay que estar evaluando permanentemente el modelo de negocio, para ver si está
29 siendo efectivo, si está siendo suficiente, si está permitiendo una gestión anticipada
30 y prospectiva de los riesgos y les da chance para poder discutir si se van
31 implementando estrategias diversificadas y estar revisando esos límites de exposición
32 y mecanismos de alerta temprana, para efectos de entender dónde nuestra estrategia
33 puede verse materialmente afectada. Es un negocio financiero, hay riesgo financiero,
34 por supuesto, no tan fuerte o no a un nivel de exposición como el de una aseguradora,
35 porque ustedes no pagan siniestros; pero tienen obligaciones financieras, tienen
36 obligaciones regulatorias, tienen que mantener, como sociedad anónima que son,
37 temas de capital, de funcionamiento que les garantice una estabilidad en el mercado,
38 que no les afecte operatividad, que garantice continuidad de negocio, cumplimiento
39 de esas obligaciones justamente, y que si ustedes ven es un tema relevante para
40 Sugese, por eso les pide información periódica de estados financieros para garantizar
41 esa estabilidad, las fuentes de ingresos, el nivel de pasivos, es decir, la sanidad
42 financiera del negocio como tal, y hay factores que aumentan exposición a ese nivel
43 de riesgo, principalmente por el tipo de ingreso que tienen las corredurías que

1 dependen de las comisiones básicamente, pueden ganar también honorarios
2 profesionales por servicios que puedan brindar; pero, hay una concentración
3 importante en ingreso por comisión, que es lo único que faculta la regulación, y puede
4 que esos ingresos no sean recurrentes o estén concentrados en ciertas cuentas y
5 cualquier cosa que pase con esas cuentas nos va a afectar el nivel de ingreso. Eso
6 puede generar flujos de caja más irregulares o el problema cuando tienen cuentas por
7 cobrar o incobrabilidad de comisiones, pérdidas acumuladas no gestionadas, es decir,
8 puede uno encontrar factores de riesgo financiero en la gestión de la entidad, es una
9 probabilidad alta por esa fuente de ingreso que tiene la organización como tal, esa
10 dependencia de colocación de negocio, por supuesto, el impacto es fuerte. Todo eso
11 puede poner en jaque la fragilidad o mostrar una fragilidad operativa. Tener
12 incumplimientos de los límites patrimoniales, lo cual incide o tendría como
13 consecuencia una intervención del supervisor que, incluso, puede dar al traste con la
14 licencia. Entonces, ¿qué nos toca como Junta Directiva? Estar viendo periódicamente
15 indicadores financieros clave, por eso el tema de estados financieros es un tema en
16 Junta Directiva usual. Los estados financieros anuales se les piden auditados, para
17 ir garantizándonos que se hace una gestión financiera prudente, que ustedes tienen
18 políticas de gestión de capital, de gestión de liquidez, de gestión de utilidades y
19 establecen umbrales de alerta y escenarios de contingencia para estar haciendo esa
20 medición y tal vez el más fuerte o el más visible de los riesgos que tiene una corredora
21 es el riesgo operativo. ¿Por qué? Porque es un negocio sumamente regulado, le dicen
22 cómo hacer la colocación de producto, hay todo un reglamento de comercialización,
23 tanto general como un reglamento de seguros colectivos, un reglamento de seguros
24 inclusivos y viene toda una reforma a los procesos de comercialización, al tema de
25 conducta de negocio, donde se establecen factores que de no cumplirse o de fallar
26 procesos, de fallar personas o los sistemas que utilizamos, van a aumentar la
27 probabilidad de ocurrencia de este riesgo operativo en las corredurías con afectación
28 a su relación con las aseguradoras, con los clientes, temas de cumplimiento
29 normativo, de posicionamiento y, por ende, de reputación. Esto es como un efecto
30 dominó, no son riesgos aislados, esto se ve como una administración integral de
31 riesgos, lo que hay que hacer y entender es dónde hay encadenamientos o dónde un
32 riesgo puede detonar la ocurrencia de otro o exponenciarlo y, por eso, ese análisis
33 tiene que ser tan comprensivo desde la perspectiva de cómo ustedes establecieron la
34 estrategia. ¿Qué es lo más común que se da aquí? Errores de emisión, de renovación,
35 de registro de pólizas, mala asesoría, información incompleta al cliente, no
36 documentar todas esas leyendas que hay que revelar al cliente, el cuadro
37 comparativo. Errores en digitación y con el agravante que, desde la ley, en caso de
38 que haya una duda o que no logremos demostrar como intermediarios que ejecutamos
39 la labor, como lo exige la regulación, se debe resolver a favor del asegurado y las
40 aseguradoras por regulación tienen la obligación de pagarle al asegurado en caso de
41 duda y después ir a ver quién fue el responsable. Entonces, esto detona consecuencias
42 importantes en ese registro de proceso, por supuesto, todo el tema de fraude y esos
43 mandatos normativos, principalmente del Reglamento Sugese 3-10, son claves, es el

Tomo 27

Nº 410

reglamento por excelencia de los intermediarios, porque todo es de la actividad de intermediación. Viene una reforma con este proceso de consulta que estamos teniendo integral a este Reglamento, le empiezan a quitar las listas, listas de esos deberes, de ese deber de revelar de la aseguradora, del producto, el intermediario: *el manual tiene que tener estas 15 cosas*, quitan las listas; pero, no quitan las obligaciones y, más bien, lo elevan a nivel de principio y donde son ustedes como Junta Directiva los que van a tener que tomar la decisión de cómo van a hacer el ejercicio sano, prudente de la actividad de intermediación financiera pensando no solo en los derechos del asegurado, sino en los resultados que ese asegurado espera desde que accesa un producto como el seguro, entonces, todos esos manuales de políticas, procedimientos, que ustedes van a definir, que tienen ahorita con la regulación vigente; pero, todo lo que van a revisar va a tener una incidencia importante. Doña Andrea, perdón”.

La directora Vindas Lara consultó: “Silvia, gracias por su explicación. Tengo una inquietud respecto a la parte de reputación de la Corredora en el siguiente sentido, por ejemplo, cuando vendemos un seguro de automóvil hay todo un proceso de mandar las opciones, las tres opciones al asegurador y él escoge cuál; pero, en caso de tener un accidente, nuestro cliente escoge a cuál taller va, entonces, aquí viene el problema de que nuestro cliente toma una decisión; pero, los talleres no tienen una calificación ni una promesa de calidad, entonces, estamos vendiendo un producto donde hay una parte que es como un hueco negro, que usted no sabe qué va a pasar si hay un accidente, si tuvo que usar la póliza, si no la tuvo que usar, bueno, en buena hora, entonces, mi pregunta es: ¿ese nuevo reglamento tiene que ver algo con los proveedores de servicios? Porque explorando este tema que hace rato lo traigo ahí, lo que me explicaba alguien de aduanas es que los talleres o las agencias no tienen en *stock* mucho producto, porque si ya lo adquieren tienen que pagar los impuestos y no hay garantía de que ese producto vaya a salir rápido, entonces, su estrategia es el mínimo o casi nada, entonces, todo eso hace que nuestro producto de seguro en vehículos tenga finales un poco extendidos y no haya una garantía en tiempo y en calidad para nuestro cliente, entonces, mi pregunta es: ¿hay algo al respecto o sigue a la libre?”.

La señora Canales Coto afirmó: “Sí viene y viene fuerte, porque ya este reglamento nuevo habla de la cadena de valor del seguro, desde el momento en que se está planeando el negocio asegurador hasta la colita de pagar un reclamo y todo lo que hay en medio y, entonces, se establece que, claro, esa cadena de valor del seguro no solo hay sujetos regulados, no solo está la aseguradora y el intermediario, hay un montón de terceros que, incluso, ahora participan hasta en la comercialización, todo lo que son plataformas digitales, *marketplaces*, empiezan a tener una incidencia en cómo percibe y cómo recibe el consumidor el producto y en el momento de la verdad están todos los proveedores de servicios auxiliares, justamente, que también ayudan o perjudican en el cumplimiento de esos resultados esperados que tiene el consumidor, ¿qué es básicamente al momento de verdad? Que el producto de seguros que compró en un momento realmente le resulte aplicable a la contingencia o al siniestro como se le materializó y bajo las condiciones que le habían prometido, entonces, el

1 intermediario al momento de colocar el producto tiene que explicarle: *este es un seguro*
2 *de automóvil, cubre esto, esto no lo cubre, se plantea el reclamo con estos recursos y*
3 *usted puede acceder a esta red de talleres o puede ir al taller de su confianza o puede*
4 *escoger el tipo de repuesto o no lo puede escoger*, es decir, ya debería tener un
5 panorama muy claro; pero, al momento en que ya lo atiende un taller, ahí se genera
6 otra expectativa y, entonces, ¿qué dice el nuevo reglamento? De toda esa cadena de
7 valor, la aseguradora va a ser responsable, que es un poco lo que las tiene inquietas,
8 porque cómo garantizamos que todos los terceros van a cumplir el deber. Y la
9 Superintendencia por qué dice: *usted tiene que tener ese control*, porque ellos son
10 terceros que le imprimen riesgo a la colocación de su producto, a la expectativa que
11 usted genera en el mercado y ellos tienen que responder con esos estándares de
12 calidad o de servicio que usted debería exigirles, entonces, sí viene resuelto por ahora
13 en ese sentido, que van a tener las aseguradoras que tener una valoración del riesgo,
14 un control de la calidad de todos los participantes en esa cadena del seguro y, si no,
15 responder ellos por lo que no salga bien. Desde el intermediario, en el momento en
16 que sea el intermediario el que facilita algo, ese intermediario va a ser responsable
17 por ese tercero, entonces, si ustedes consiguen el reaseguro, si ustedes consiguen la
18 plataforma, si ustedes desarrollan una herramienta, si tienen canales de distribución
19 de agregadores de clientes, cualquier tercero que les vaya a ustedes a ayudar en la
20 distribución del producto, ustedes son responsables de ese pedacito; pero, por eso es
21 que hay que informarlo a la aseguradora, porque al fin y al cabo la aseguradora va a
22 ser responsable de toda la sombrilla, entonces, es algo nuevo que trae el reglamento
23 bien fuerte y que no dice el cómo o hasta dónde; pero, sí es un problema de conducta
24 que hay en el mercado muy visible efectivamente”

25 La directora Vindas Lara dijo: “O.K.”

26 La señora Canales Coto apuntó: “Ya después, probablemente la próxima, les vamos a
27 hablar de ese reglamento. Esto operativo, pues, claro, tiene muchas consecuencias
28 desde lo que es credibilidad, posicionamiento, uso de datos, las sanciones que pueda
29 haber, porque nos dicen el cómo hacerlo y al fin y al cabo hay un desgaste operativo
30 por los reprocesos y demás, entonces, el rol estratégico de ustedes en riesgo operativo
31 es entender mucho las políticas y manuales que se aprueban acá, el garantizarse que
32 toda esa estructura de control les ayuda a supervisar la implementación y los
33 controles de efectividad de la función operativa que se está desarrollando, mucho
34 promover en la cultura ética, el cumplimiento y el reporte como para efectos de
35 siempre la mejora continua. Riesgo tecnológico, en la medida en que ustedes
36 dependan en su modelo de negocio de la tecnología, mucho lo que es el ataque, la
37 interrupción tecnológica, la disponibilidad, la integridad, la confidencialidad y
38 continuidad de los datos, todo esto lo han venido trabajando mucho por la
39 implementación del reglamento 5-24 y aparte toda esta nueva ley de fraude también
40 electrónico que como grupo financiero les ha tocado atender, porque sí se ven ejemplos
41 relevantes y un impacto alto, esto afecta directamente eventualmente al consumidor,
42 su seguridad, daño reputacional, la interrupción operativa, el incumplimiento
43 normativo, y desde la Junta Directiva se tiene que velar por el cumplimiento de estos

1 mandatos clave, tener esas políticas de seguridad de la información, de
2 ciberseguridad, del riesgo de terceros a nivel de proveedores, los planes de
3 continuidad y de recuperación, entonces, probablemente han venido notando cómo el
4 tema de tecnología es un tema cada vez más presente en las sesiones de Junta
5 Directiva. Y el cumplimiento normativo como un riesgo en sí, por eso, en segunda
6 línea se les exige tener una función de control de cumplimiento normativo porque se
7 tiene que medir cuánto es el riesgo de incumplir las normas, normas que son externas,
8 internas, compromisos contractuales, que es algo muy intenso, muy extenso ese
9 universo regulatorio y que nos expone a sanciones, a litigios, a temas de
10 incumplimientos contractuales y donde se tiene que tener atención en esa evaluación
11 del riesgo, que es de probabilidad media por el volumen de regulación en la que están
12 expuestas con un impacto importante, entonces, esa función se vuelve sumamente
13 relevante para decirles a ustedes dónde está la criticidad, cuáles son las normas que
14 sí o sí se tienen que cumplir, porque si no la consecuencia puede resultar más gravosa,
15 hay unas que son más operativas, otras que son más fuertes. ¿Cuál es el rol de la
16 Junta? Tener muy bien identificada esa función, exigirles reportes, saber cómo están
17 las matrices, cómo medimos criticidad, cómo medimos efectividad del cumplimiento
18 normativo, cómo vamos promoviendo esa cultura de cumplimiento, de ética, de
19 integridad y cómo se articula esto con todo el sistema de gestión integral de riesgos
20 de forma tal que no se vea aislado. Un poquito lo que conversábamos sobre el riesgo
21 reputacional, que también existe en virtud de las expectativas, más que todo que
22 tienen las personas, porque esto es una pérdida de confianza por la percepción que
23 tienen los sujetos, por el incumplimiento a las expectativas y eso afecta imagen,
24 relaciones, desempeño y que se puede generar por hechos reales; pero,
25 lamentablemente también por opiniones, eso es lo que lo hace tan difícil de gestionar
26 conflictos de clientes, sanciones publicadas por el regulador, errores, mal manejo de
27 redes o medios y mucho el problema del ciclo inverso comercial que tiene el seguro,
28 que yo vendo hoy un producto que no lo reciben de forma tangible, pagan la prima y
29 la contraprestación será solo si se le materializa un riesgo, entonces, el cliente no
30 percibe necesariamente ese valor, se hace ciertas expectativas que pueden exceder,
31 como lo que explicaba doña Andrea, y que es un caso ilustrativo por excelencia de esa
32 satisfacción, esa reputación y que la nueva regulación lo atiende desde lo que ellos
33 llaman los seis resultados esperados por el cliente y que el riesgo de conducta se va a
34 medir en función de qué tanto se logran esos resultados o no. Un riesgo que es más
35 común, tal vez, el de legitimación de capitales, en el sentido de que está tan regulado,
36 tenemos un oficial de cumplimiento que es un reporte periódico que ya tenemos como
37 más interiorizado y donde tal vez aquí lo relevante es entender que el seguro no es el
38 vehículo financiero por excelencia para lavar dinero; pero, que no está del todo exento
39 y que se hace necesario un análisis de producto de cliente, zona geográfica, canal de
40 distribución de lo que nosotros colocamos para ver cuál es realmente esa exposición y
41 poder hacer debidas diligencias reforzadas, si el riesgo es alto, normales o
42 simplificadas, entonces, tener una sensibilización de ese nivel de riesgo para no poner
43 controles en exceso; pero, tampoco para abrir portillos. Y riesgos especiales, que

ustedes lo tienen bastante en el tema de colectivos, que ya han trabajado mucho en esa coordinación con el Banco en la implementación del reglamento de seguros colectivos que en algún momento conversamos, donde se protege mucho el deber de información al asegurado individual, donde se piden ciertos consentimientos en temas de pólizas contributivas, donde se da todo un régimen de trazabilidad, de auditoría, de controles específicos de los movimientos que van teniendo las pólizas y donde se tiene que tener algunas implicaciones estratégicas de esa supervisión diferenciada que amerita el negocio colectivo, tanto en cumplimiento como en desempeño. Y los inclusivos, porque tenemos probablemente el Banco funcionando no como tomador; pero, sí como colocador, como operador de seguro autoexpedible y es un riesgo de conducta, un riesgo reputacional donde necesitamos que haya una comprensión, un enfoque de proporcionalidad en toda esta colocación de seguros inclusivos. Y les dejo mencionada conducta de mercado, que es un poco lo que viene, que exige un rol más activo, más estratégico de la Junta Directiva, analizando al consumidor como centro de toda esta experiencia, como esa cultura de cumplimiento, trazabilidad, el tener una conducta responsable para el trato justo y donde en conclusión, al ser la Junta Directiva el órgano rector del sistema de riesgos, le toca adoptar ese rol activo de entender dónde es que está el riesgo, de entender el resultado de la medición que me están presentando, que me expliquen no solo el número o la bolita en el gráfico, sino qué significa eso frente a la estrategia para ustedes poder tomar decisión prospectiva, analizar de forma diferenciada ese mapa de riesgos institucional y hacer una gestión efectiva del riesgo viéndolo como no un obstáculo, sino eventualmente oportunidades o hasta base para el crecimiento sostenible, la reputación, el cumplimiento y ese enfoque más proactivo, más estratégico que fortalezca la posición de la correduría. Entonces, pues, hasta aquí el resumen esquemático de riesgos del negocio de correduría y cualquier consulta con todo gusto”.

El director Alvarado Delgado indicó: “En principio muy bueno, definitivamente, como todas las charlas que doña Silvia acostumbra a darnos, muy completo, muy concreto, muchísimas gracias. No sé si alguien tiene alguna consulta para doña Silvia. Adelante, doña Andrea”.

La directora Vindas Lara consultó: “Más que todo para la Administración, para Gabriela y José, ¿podríamos pensar que estamos cumpliendo o tenemos algún faltante importante que debamos atender prontamente?”.

El señor Barrientos Solano respondió: “Bueno, yo creo que lo que Silvia mencionaba, son reglamentos que ya estaban dentro del alcance de la ejecución del negocio, por ejemplo, riesgos financieros, los estados financieros se presentan de manera mensual al regulador, no ha habido observaciones, algún tema de conducta de mercado. Por supuesto, como son temas tan densos, yo estoy casi seguro que siempre se va a encontrar oportunidades para mejorar algunas aplicaciones. Nosotros, y lo digo por conocimiento de mercado, todavía somos más regulados por pertenecer a un grupo financiero; pero, algunos otros intermediarios, donde la mayoría de propietarios son los mismos corredores, probablemente haya un poco más de brechas en la aplicación de la norma. Ahora, el regulador ha insistido muchísimo en que ellos *per se*, y Silvia

Tomo 27

Nº 410

1 lo conoce muy bien, no tienen una función sancionadora como tal, sino correctiva,
2 inclusive, en esto de conducta de mercado lo que ellos están haciendo es tratando de
3 que, en un horizonte de tiempo hacia el 2028, todas estas reglas y reglamentos se
4 junten. Entonces, inclusive, como parte del análisis que se está haciendo hoy en día,
5 que yo estoy en la Cámara y en otros sectores como la Asociación, lo que se está
6 trabajando es en integrar equipos para poder ver el cumplimiento de estas normas.
7 ¿Qué va a pasar con la conducta del mercado? Todas estas normas y reglamentos
8 están de manera independiente, conviven de manera independiente, y ellos lo que
9 están procurando es que, con un horizonte tiempo al año 2028, estén unificadas todas
10 en un solo sitio, todas en un solo lugar, porque sí se han generado normas y
11 reglamentos; pero, de manera muy independientes, entonces, lo de conducta de
12 mercado, inclusive, viene a ordenar completamente esas directrices que hemos tenido
13 en el pasado. Creo que es un buen momento de volver a hacer un análisis o una foto
14 de que, bajo el cumplimiento de esa norma, tenemos que ahorita estamos en un
15 periodo de seis meses para emitir nuestras observaciones; pero, una vez que este
16 proyecto quede en firme, nosotros vamos a tener que hacer una hoja de ruta para
17 poder planificar la convergencia de todos estos reglamentos bajo el modelo que hoy
18 estamos ejecutando. Probablemente tengamos que cambiar algunas cosas u otras
19 cosas, o algunas que ya estamos haciendo de una forma las tenemos que hacer de
20 otras, entonces, yo creo que es parte de la dinámica del análisis y la revisión que se
21 tiene que ir haciendo. Y, si bien es cierto, en un sí no cumplimos tal vez muchas veces
22 en un todo, sí tenemos que ir corrigiendo y tenemos que ir poniendo sobre la balanza
23 las cosas que estamos haciendo y cómo las estamos haciendo, yo creo que ahí es donde
24 convergen las líneas de defensa y demás que se tienen estipuladas dentro de la
25 organización. Pero, sí quería como mencionar eso, yo creo que eso es un análisis
26 constante que hay que tener a nivel de cumplimiento normativo para no alejarnos del
27 cumplimiento de esos reglamentos y normas que se están estableciendo; pero, yo sí
28 puedo decir que por lo menos en las corredurías financieras es muchísimo más el
29 control que se ejerce que, inclusive, en otras intermediarias. Inclusive, nosotros
30 tenemos dos aplicaciones de solvencia: por un lado nos piden una póliza para cubrir
31 las omisiones o los hechos que nosotros cometemos en el giro del negocio hasta por un
32 2% de las comisiones que nosotros generamos; pero, además de eso, recordemos que
33 hace dos años se nos pidió un mayor capital social, entonces, por darles un ejemplo,
34 ahí tenemos una doble imposición, mientras que los otros solo tienen una imposición
35 de tener la póliza. Entonces nosotros creo que sí estamos muchísimo más regulados
36 al pertenecer a un conglomerado financiero. Claramente, esto no quiere decir que no
37 haya que revisar y que no haya que analizar si por algunas razones estamos
38 incumpliendo algunas cosas que debemos ponerlas sobre la mesa y poderlas ir a
39 resolver. Yo quería contarles porque es parte del día a día, de la dinámica del negocio;
40 pero, bueno, en esa línea estamos”.

41 El director Alvarado Delgado señaló: “De acuerdo. Adelante, doña Gabriela”.

42 La señora Sánchez Quirós indicó: “Gracias, don Bernal. Doña Andrea, compartirle,
43 nosotros como Auditoría Interna hemos realizado estudios de todos los principios de

1 conducta de mercado regulados por el IAIS, incluso, el primer estudio lo elaboramos
2 en el 2021 en una herramienta *in house* que preparamos, que fue como un primer
3 diagnóstico, una primer foto de cómo estábamos y el año pasado emitimos dos
4 informes: uno muy específico de la gestión de corredores de seguros en conducta de
5 mercado enfocado en trato justo y protección de la información del cliente, y, el
6 segundo, de la gestión de telemercadeo, que es parte de bancaseguros, son ventas por
7 un *call center*. Entonces, doña Andrea, sí hemos identificado brechas; pero, ya la
8 Administración viene en un nivel avanzado en la implementación de los planes de
9 acción que ellos diseñan para atender las recomendaciones que nosotros emitimos.
10 En cuanto a la gestión del riesgo, que también es muy importante mencionarla,
11 también hemos identificado brechas, ahí lo más importante es que el Conglomerado
12 ya cuenta con toda una metodología de gestión del riesgo de conducta de mercado, esa
13 metodología ya tiene varios años de haber sido emitida y la Administración está
14 trabajando, incluso, tal vez ahora que viene doña Kathia le pueden consultar a ella
15 del proyecto que ella va a estar trabajando con la implementación del sistema de
16 información nuevo que van a tener en el área de Riesgos. Este tema de riesgos es muy
17 importante, como lo decía doña Silvia, no solamente por el cumplimiento de este
18 nuevo reglamento, sino por un tema que hablaba con doña Carmen hace unas
19 semanas, que es la incorporación en los estados financieros auditados de las normas
20 de sostenibilidad S1 y S2, donde en la primer norma, la S1, trata todo lo relacionado
21 a la gobernanza y a la gestión del riesgo y hay que reportar esa gestión del riesgo en
22 esos estados financieros auditados y, como se lo pueden imaginar, van a ser sometidos
23 al escrutinio de una auditoría externa, entonces, vamos avanzando en este proceso;
24 pero, lo importante es que se han venido realizando revisiones para que la Corredora
25 tenga un nivel de madurez en estos temas y lo más importante es que esos planes de
26 acción se están ejecutando en este momento y estamos terminando un estudio de lo
27 que es el trato justo para indemnizaciones, entonces, es tocando todos los procesos,
28 viéndolos, haciéndole un *zoom* a cada canal más relevante para identificar esas
29 brechas y que se puedan atender con la oportunidad que se merecen. No sé, doña
30 Andrea, si atiendo su consulta, gracias”.

31 La directora Vindas Lara dijo: “Sí, gracias. Lo otro sería que, una vez que esté este
32 reglamento ya aprobado, necesitaríamos una sesión, bueno, o la Administración que
33 nos informe del trabajo respecto a los cambios que están haciendo para poder cumplir
34 con el reglamento”.

35 El director Alvarado Delgado expresó: “Bueno, muchísimas gracias, doña Silvia”.
36 De seguido, la señora Canales Coto se despidió y se retiró del salón de sesiones.

37 **Resolución**

38 **POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: dar por recibida la**
39 **capacitación titulada *Riesgos de una Sociedad Corredora de Seguros*, impartida**
40 **en esta ocasión por la señora Silvia Canales Coto, representante de la firma ELS**
41 **Estudio Legal, como parte del plan de capacitación 2026 dirigido a la Junta Directiva**
42 **de BN Sociedad Corredora de Seguros, aprobado en el artículo 7.º, sesión 407 del 17**
43 **de marzo del 2026.**

1 **Comuníquese** a Gerencia General.

2 (J.A.B.S.)

3
4 **ARTÍCULO 9.º**

5
6 En virtud de lo avanzado de la hora y con el propósito de contar con mayor tiempo
7 para su análisis, el presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, expresó:
8 “Señores, si les parece, hay un par de temitas, el 3.b y el 4.e que tienen que ver con el
9 informe de la gestión de la Unidad de Riesgos y Control Interno y el otro que es el
10 resultado de la evaluación del Índice de Capacidad de la Gestión Financiera que hizo
11 la Contraloría. Esos dos temas son muy importantes, nos dejan en muy buena
12 posición en el tema de control interno y en control de riesgos a BN Seguros; pero, me
13 gustaría que lo viéramos con más calma en la próxima sesión, porque si lo vemos
14 ahora no nos daría tiempo; en principio, a las 2:30 hay reunión de la Junta y, en
15 segundo lugar, no le daríamos el tiempo a esos dos temas que son muy importantes
16 verlos con todo el detenimiento del caso, ¿están de acuerdo?”.

17 Los señores directores estuvieron de acuerdo.

18 El director Alvarado Delgado indicó: “O.K.”.

19 **Resolución**

20 **POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ:** **acoger** la propuesta
21 presentada por el presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, y, en
22 consecuencia, **posponer**, para una próxima sesión que celebre este órgano colegiado
23 el conocimiento de los siguientes puntos de agenda: *3.b Informe de la Gestión de la*
24 *Unidad de Riesgo y Control Interno, I trimestre 2026, y 4.e Resultados de la evaluación*
25 *del Índice de Capacidad de Gestión Financiera 2025.*

26 **Comuníquese** a Gerencia General.

27 (B.A.D.)

28
29 **ARTÍCULO 10.º**

30
31 El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, mediante el resumen
32 ejecutivo de fecha 21 de abril del 2026, presentó el oficio BNCS-UAF-166-2026 del 28
33 del mismo mes, suscrito por el señor César Calderón Badilla, jefe de la Unidad
34 Administrativa Financiera de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A., al cual se
35 adjunta el informe titulado ***Estados Financieros, Marzo 2026***, correspondiente al
36 primer trimestre 2026, en cumplimiento de lo dispuesto en la Directriz n.º 099-MP.
37 Sobre el particular, don José Alfredo expuso: “Este es muy breve, en realidad vimos
38 un poco cómo nos fue en el mes anterior, estamos con el informe de estados financieros
39 trimestrales al 2026, aquí es importante informar a la Junta Directiva sobre la
40 situación financiera de BN Seguros, aquí me voy a referir a montos totales. En el total
41 de activo cerramos en ¢11.593 millones, el año anterior para este mismo cierre a
42 marzo cerrábamos en ¢10.697 millones, son ¢895.52 millones de más, para un 8,37%
43 de la variación porcentual. Si lo vemos a nivel de total pasivo patrimonio, fue a ese

1 mismo cierre ¢11.593 millones con relación a los ¢10.697 millones que tuvimos en el
2 año anterior. Y ya para efectos del estado de resultados, que aquí es la parte más
3 medular de la organización, el total de ingresos de operación cerró en ¢3.327 millones,
4 para el mismo periodo del año 2025 cerraba en ¢2.975 millones, fueron ¢352 millones
5 más para un crecimiento interanual del 11,83%. En la parte del resultado financiero,
6 cerramos en ¢92.64 millones, para el mismo periodo del año anterior a marzo
7 cerramos en ¢93.90 millones, fueron ¢12 millones de diferencia. Y, bueno, los
8 resultados integrales, cerramos después de impuestos en ¢1.573 con corte a marzo y
9 para marzo del 2025 cerrábamos en ¢1.382 millones, fueron ¢190 millones más que
10 el año pasado, para un crecimiento interanual del 13,80%. Si lo vemos de manera
11 ilustrativa, vemos cómo la utilidad por trimestre es mayor a la del año pasado, el año
12 pasado hay que recordar que fue un muy buen año; pero, este año también está siendo
13 un año muy importante para BN Seguros y estamos llegando a esos ¢1.573 millones,
14 mejor, mucho mejor que el año anterior. Si lo vemos desde el punto de vista a nivel
15 ilustrativo, también un poco el comportamiento del ingreso, los gastos corrientes,
16 impuestos y utilidad, lo importante es que el ingreso cierra en ¢3.640 millones y la
17 utilidad en ¢1.573 millones después de impuestos. Esto es un poco la composición del
18 gasto, como podemos ver, la mayor parte de nuestro gasto obedece a la ejecución de
19 la operación, se basa más en cargas impositivas y el tema de los salarios del *staff* de
20 BN Seguros, esa es la composición del gasto más importante de BN Seguros. Y desde
21 el punto de vista del ingreso, las comisiones por servicio obedecen a un 92%, que es
22 mayoritariamente el *core* de negocio y algunos otros ingresos relacionados a la
23 ejecución de la Corredora. También es importante decir que en cada uno de los meses
24 del año que llevamos, 2026 ha sido más alto que el año 2025, lo cual esto es muy
25 importante desde el punto de vista de la ejecución del mes y, a nivel trimestral,
26 nuestra utilidad, como veíamos en un cuadro anterior, está siendo mayor a la utilidad
27 del año 2025. Y, bueno, como conclusión, la verdad que al cierre del año 2026 se
28 mantiene una posición muy sólida de nuestros ingresos, nuestra parte de manejo del
29 gasto también ha sido muy bien manejada en lo que va del primer trimestre del año,
30 igual que ocurrió el año pasado y, bueno, la importancia de traer a este órgano
31 superior los resultados económicos de BN Seguros. Y, bueno, se recomienda
32 claramente, la revisión y el análisis del informe y darle a conocimiento de este órgano
33 superior”.

34 El director Alvarado Delgado consultó: “¿Estamos de acuerdo en darlo por recibido?”.
35 Los señores directores estuvieron de acuerdo.

36 **Resolución**

37 **POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: tener por presentado**
38 el resumen ejecutivo de fecha 21 de abril del 2026, al cual se adjunta el oficio BNCS-
39 UAF-166-2026 del 28 del mismo mes, suscrito por el señor César Calderón Badilla,
40 jefe de la Unidad Administrativa y Financiera de BN Sociedad Corredora de Seguros,
41 S. A., al que anexa el informe titulado ***Estados Financieros, Marzo 2026***,
42 correspondiente al primer trimestre 2026, expuesto en esta oportunidad por el señor

José Alfredo Barrientos Solano, gerente general de esta subsidiaria, en cumplimiento de lo dispuesto en la Directriz n.º 099-MP.

Comuníquese a Gerencia General.

(J.A.B.S.)

ARTÍCULO 13.º

El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, presentó la carta de fecha 20 de abril del 2026, 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 10.º, sesión 356, celebrada el 20 de abril del 2026, en el que se tuvo por presentado el análisis de los estados financieros de BN Sociedad Corredora de Seguros, S. A., al primer trimestre del 2026 y se resolvió elevarlo a conocimiento de la Junta Directiva de esta sociedad. Al respecto, don José Alfredo comentó: “Este acuerdo fue tomado en el Comité Corporativo de Auditoría en su artículo 10.º, de la sesión 356. Aquí estábamos presentando los estados financieros que conocimos ahora de manera trimestral y básicamente nos remiten un acuerdo de que esto hay que elevarlo a conocimiento de la junta directiva de BN Seguros”.

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

Los señores directores estuvieron anuentes.

Resolución

POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: tener por presentada la carta de fecha 20 de abril del 2026, 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 10.º, sesión 356, celebrada el 20 de abril del 2026, en el que se tuvo por presentado el análisis de los estados financieros de BN Sociedad Corredora de Seguros, S.A., al primer trimestre del 2026.

Comuníquese a Gerencia General.

(J.A.B.S.)

ARTÍCULO 14.º

El gerente general, señor José Alfredo Barrientos Solano, presentó la carta de fecha 24 de abril del 2026, suscrita por la señora Cinthia Vega Arias, secretaria general del Banco Nacional, en la cual transcribe la parte resolutive del acuerdo tomado por la Junta Directiva General en el artículo 8.º, sesión n.º 12.805, celebrada el 21 de abril del 2026, en el que se aprobó la modificación al Reglamento para el funcionamiento de las Juntas Directivas de las subsidiarias que conforman el Conglomerado Banco Nacional de Costa Rica. Asimismo, se resolvió remitir la citada modificación a las sociedades anónimas para su conocimiento. Sobre el particular, don José Alfredo manifestó: “Sí, este acuerdo también es remitirlo a las juntas directivas de las

sociedades anónimas para ser conocido, sobre el acuerdo tomado por su Junta Directiva en el artículo 8.º, sesión 12.805, relativo a la modificación para el funcionamiento de las juntas directivas”.

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

Los directivos estuvieron anuentes.

Resolución

POR VOTACIÓN NOMINAL Y UNÁNIME SE ACORDÓ: tener por presentada la carta de fecha 24 de abril del presente año, suscrita por la señora Cinthia Vega Arias, secretaria general del Banco Nacional, relativa al acuerdo tomado por la Junta Directiva General en el artículo 8.º, sesión n.º 12.805, celebrada el 21 de abril del 2026, en el que se aprobó la modificación al *Reglamento para el funcionamiento de las Juntas Directivas de las subsidiarias que conforman el Conglomerado Banco Nacional de Costa Rica*, específicamente en lo que respecta al artículo 15.º *Celebración de sesiones virtuales*.

Comuníquese Gerencia General.

(J.A.B.S.)

ARTÍCULO 15.º

El presidente del directorio, señor Bernal Alvarado Delgado, indicó: “Pasamos al punto final, validamos la grabación de audio y video”.

La señora Vega Arias confirmó: “Sin ningún problema, don Bernal”.

El director Alvarado Delgado dijo: “Muchas gracias, doña Cinthia. Damos por terminada la sesión”.

(B.A.D.)

A las doce horas con treinta minutos se levantó la sesión.

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.”