

MONITOR CAP SEGUROS

PRINCIPALES RESULTADOS

Noviembre 2026

OPCION consultores

PRESENTACION

Estudio anual

Comportamientos, actitudes y prácticas sobre seguros en la población uruguaya.

(2026 2ª edición)

Información para actuar

Estrategia 2025–2030

Insumos para orientar las acciones de AUDEA durante el quinquenio.

Cultura aseguradora

Información para promover una cultura asegurdora alineada con el desarrollo socioeconómico del país.

DIMENSIONES DE MEDICION



Conocimientos

Genéricos
Qué se sabe sobre los seguros.

Específicos
Conocimiento del seguro obligatorio de automóvil.



Actitudes

Importancia
De tener seguros

Costo
¿Caros o baratos?

Servicio
Percibido y efectivo



Prácticas

Contratación
Seguros de automóvil
Seguros de vivienda
Seguros de vida



Índice (CAP Seguros)

Medida sintética del grado de desarrollo de una cultura aseguradora en el país.

OPCION consultores

METODOLOGIA



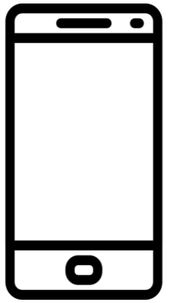
10

Preguntas exclusivas para AUDEA en el Monitor de Opinión Pública de Opción



800

Casos anuales represen tativos de la población uruguaya de 18+



2

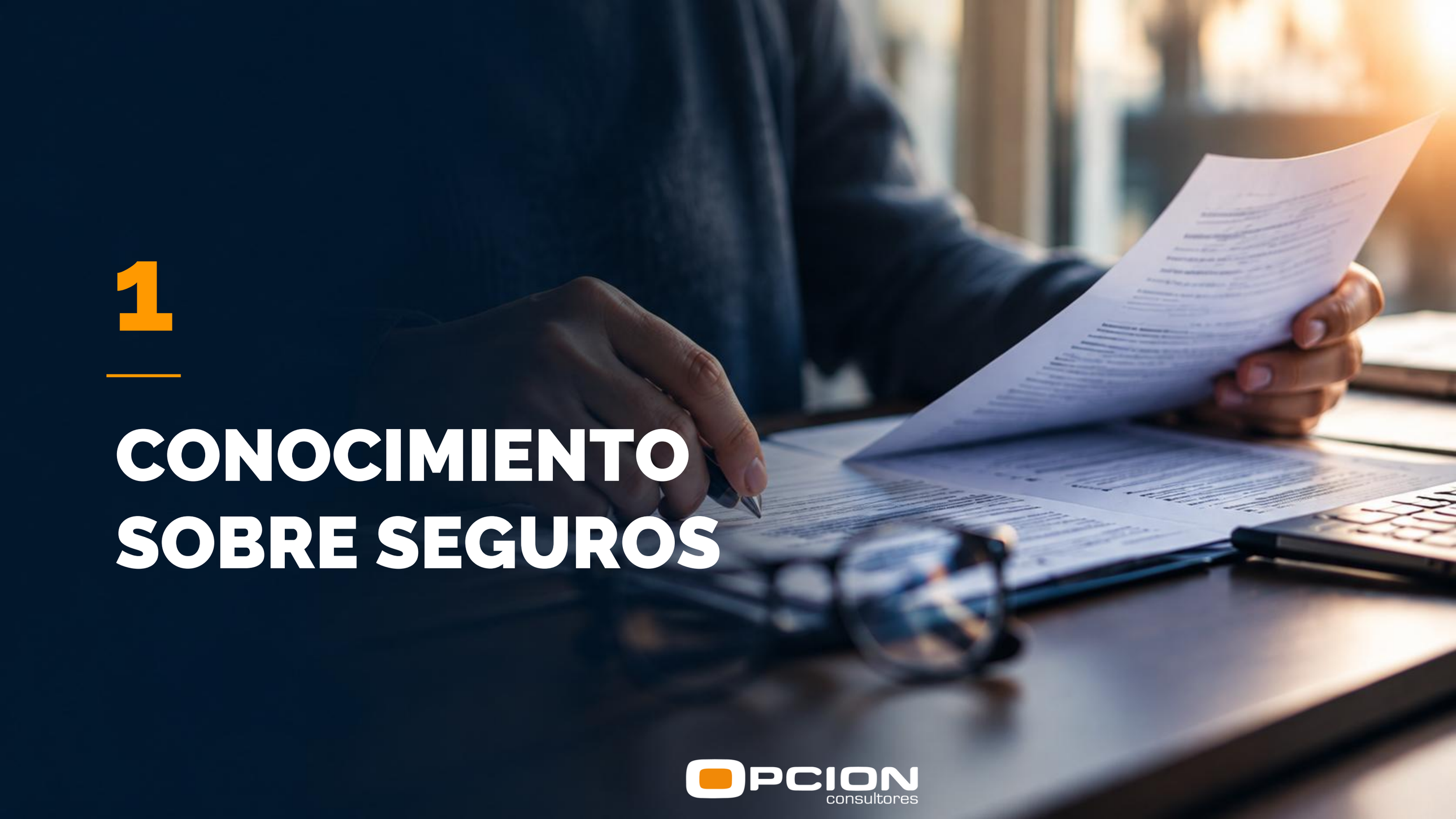
Ediciones, En ambos casos, encuestas mediante muestreo aleatorio de números rango de telefonía móvil.



9/26

2026: Relevamiento realizado entre el 1 y 10 de setiembre de 2026

OPCION consultores



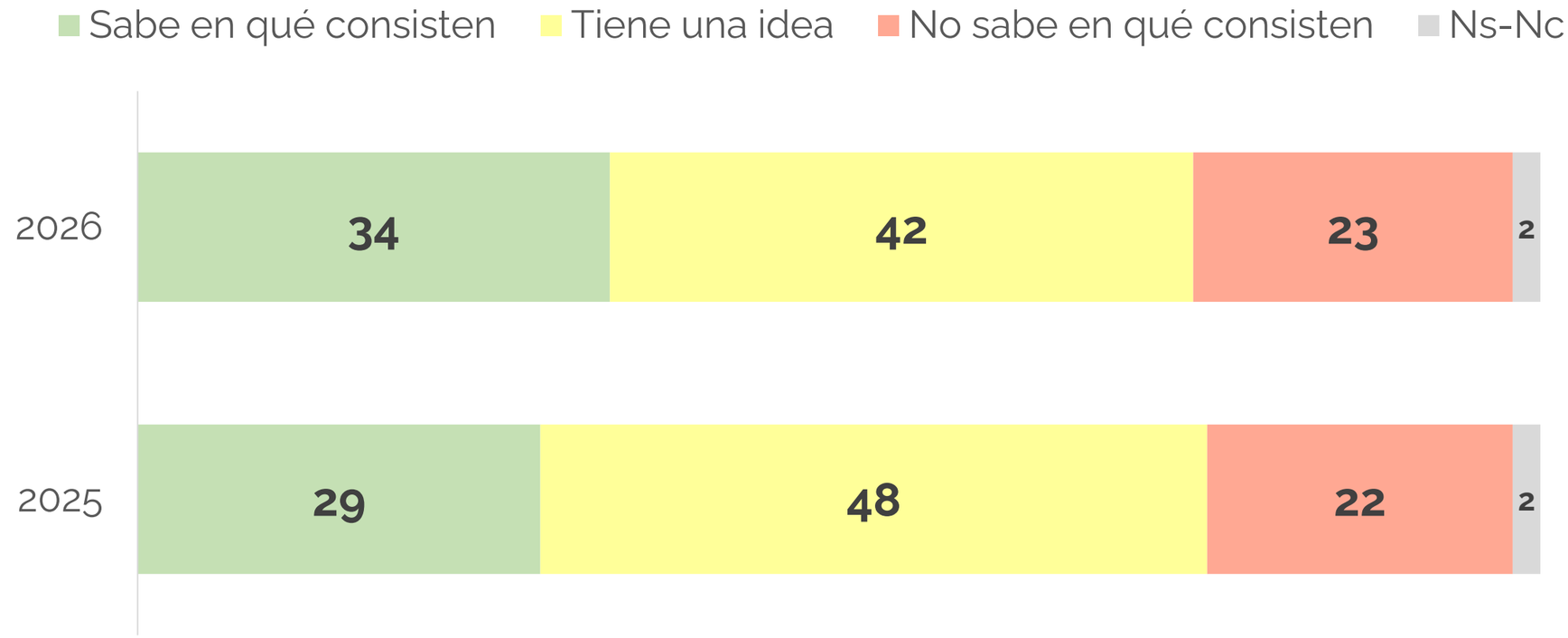
1

CONOCIMIENTO SOBRE SEGUROS

OPCION consultores

Sólo un tercio declara saber perfectamente en qué consisten los seguros

"Respecto a los seguros de vehículos, seguros de vida o seguros contra robos en la vivienda diría que…."



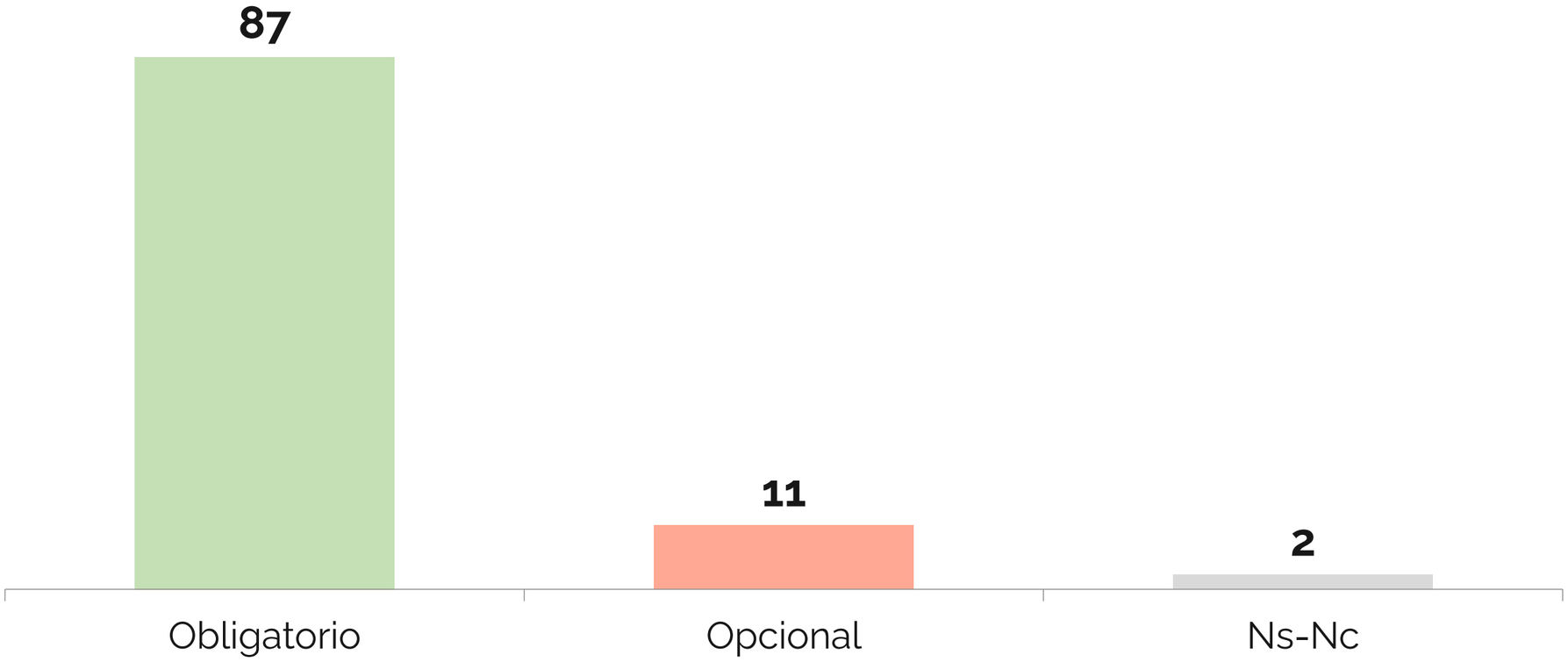
28pts.

Brecha de conocimiento entre sectores de alto y bajo nivel educativo (50% vs 22%)

OPCION consultores

El conocimiento de la obligatoriedad del seguro automotor es muy mayoritario

"Según lo que sabe, ¿disponer de un seguro de automóvil contra accidentes de tránsito es obligatorio u opcional?"



2

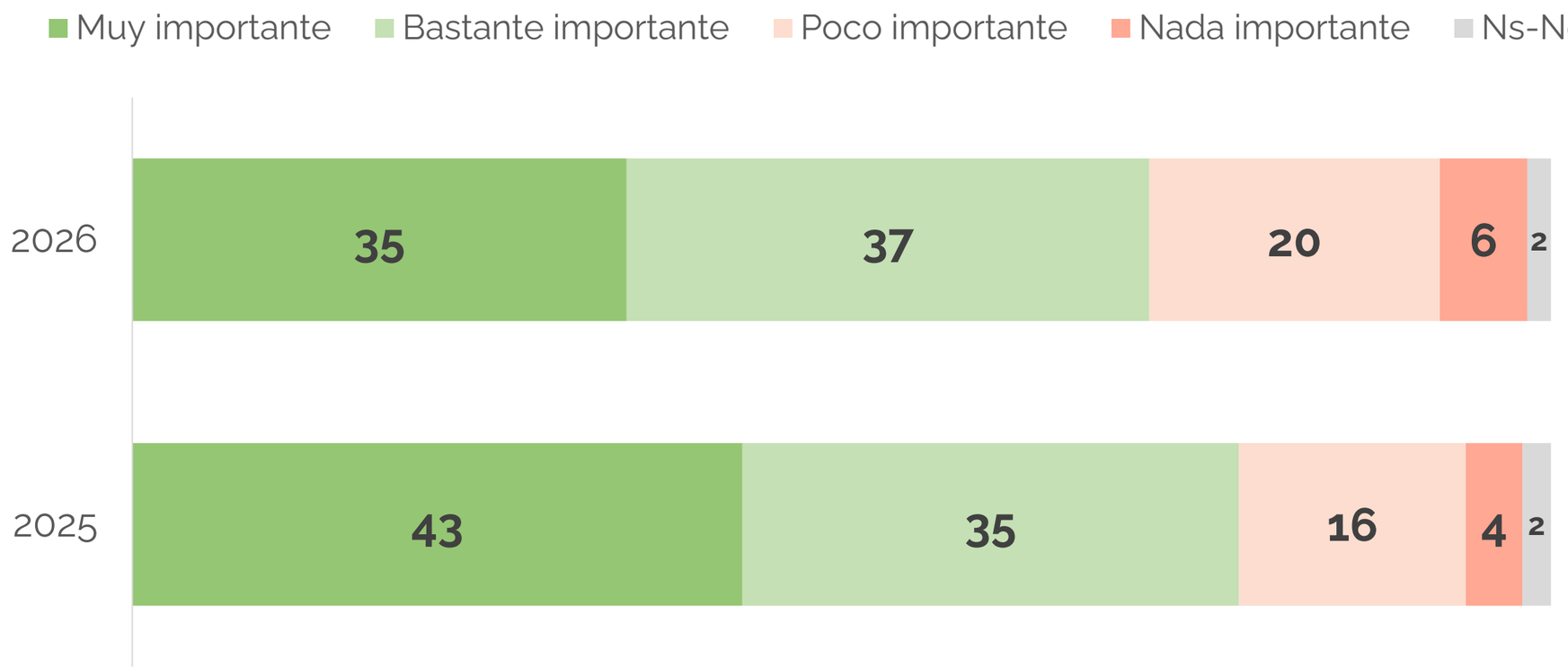
ACTITUDES Y PERCEPCPIONES SOBRE SEGUROS



OPCION consultores

Una clara mayoría poblacional le otorga importancia a disponer de un seguro de vivienda

"Y respecto a tener un seguro contra robos o incendios en la vivienda propia, diría que es…"



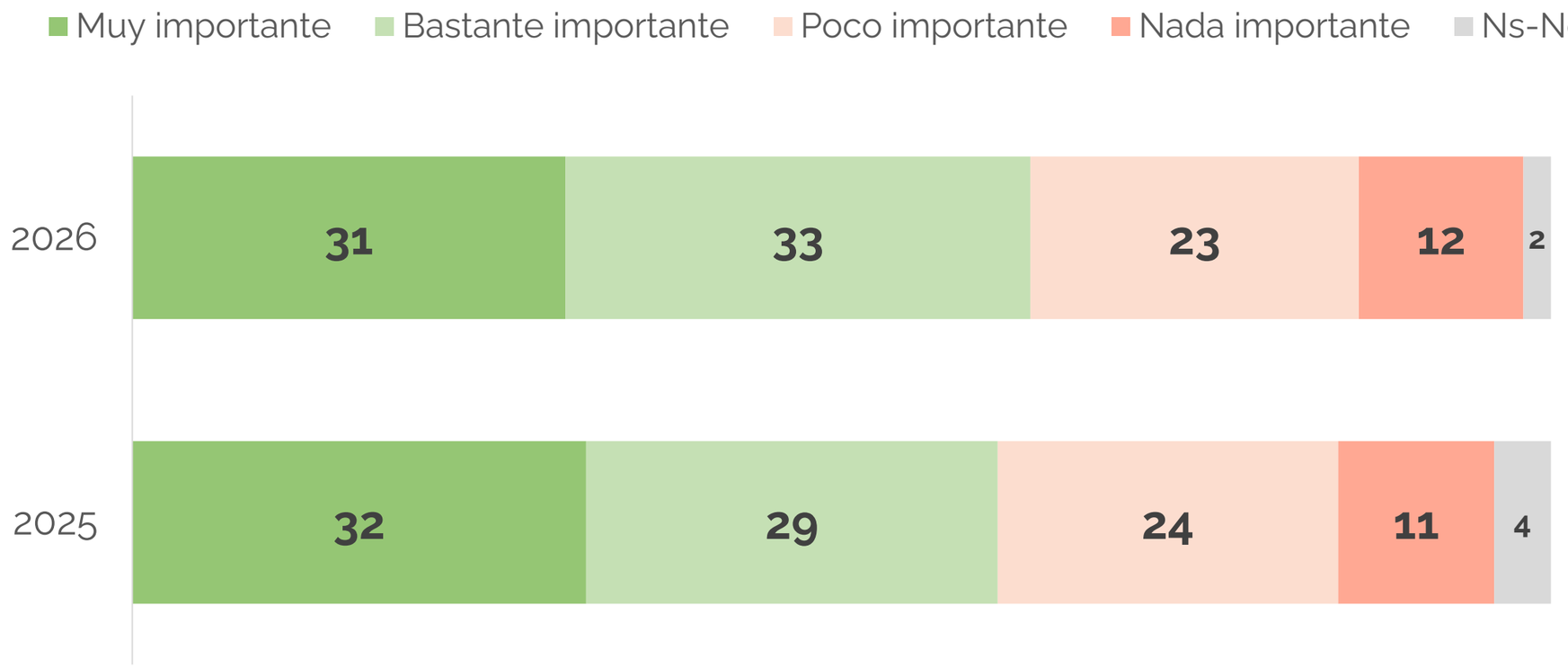
72%

Muy o bastante importante
(-6 puntos respecto a 2025)

OPCION consultores

Una clara mayoría poblacional también le otorga importancia a tener seguro de vida

"Según su opinión, tener un seguro de vida es…. "



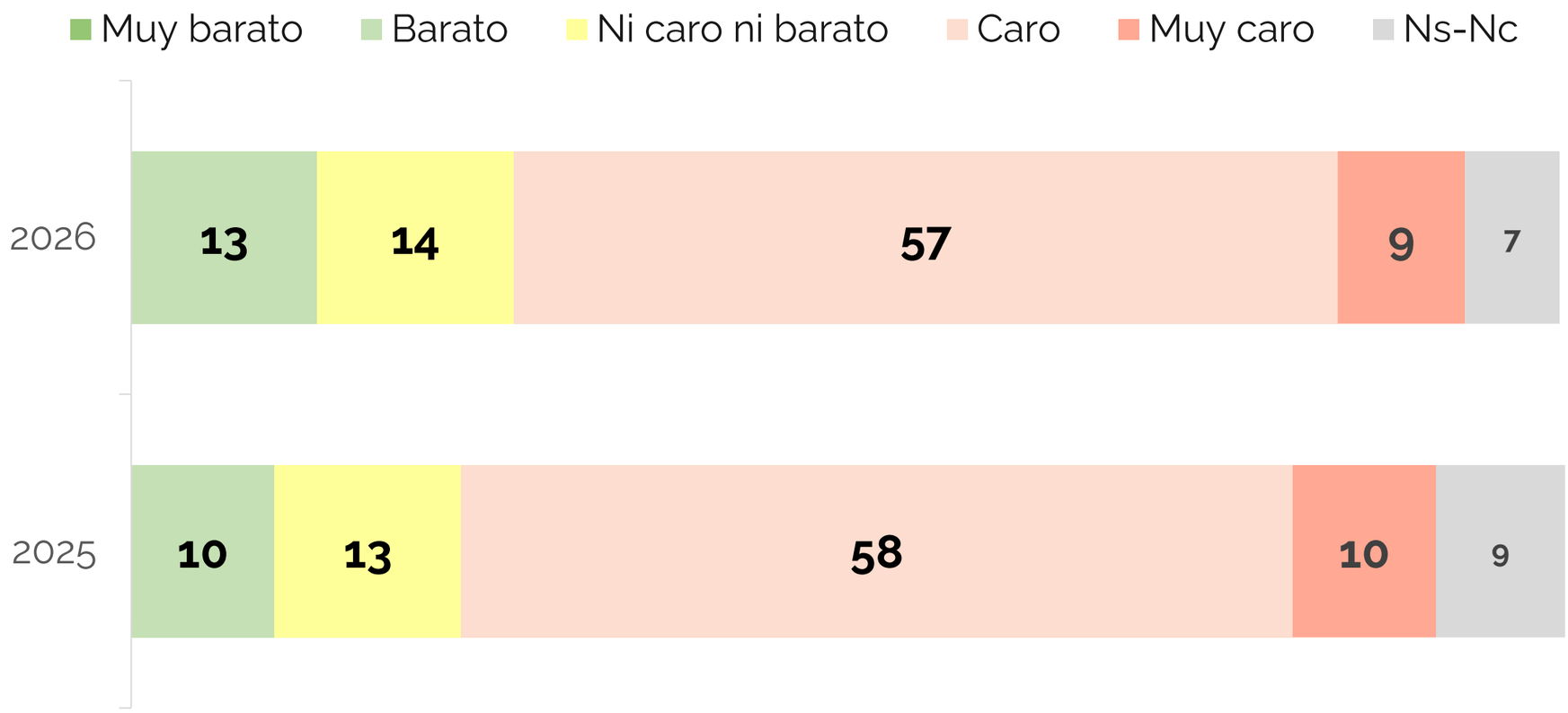
64%

Muy o bastante importante
(+3 puntos respecto a 2025)

OPCION consultores

La percepción generalizada es que los seguros son un producto caro

"Y según lo que sabe, contratar un seguro en Uruguay es…"



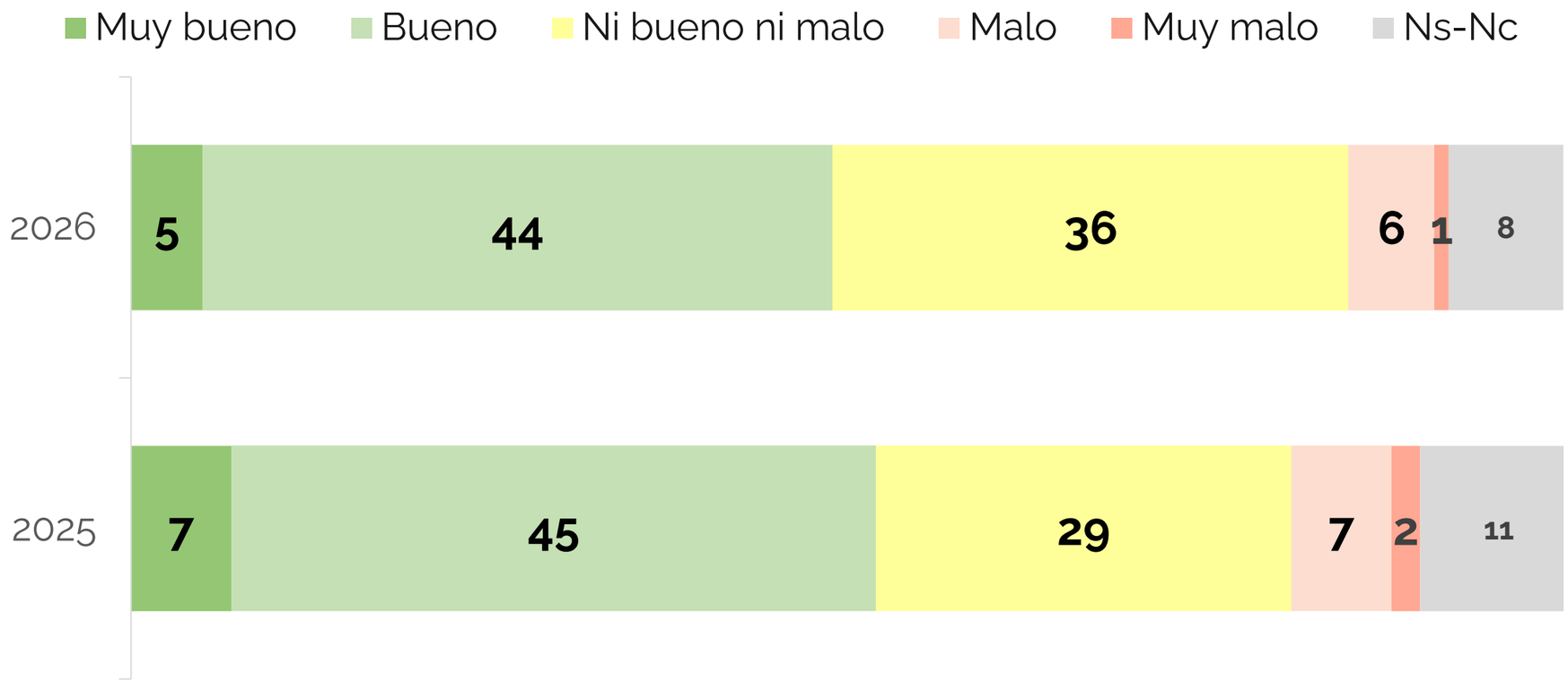
66%

Muy caro o caro
(-2 puntos respecto a 2025)

OPCION consultores

La visión del servicio de las aseguradoras tiende a ser favorable

"Según su opinión, las empresas aseguradoras en Uruguay ofrecen un servicio…."

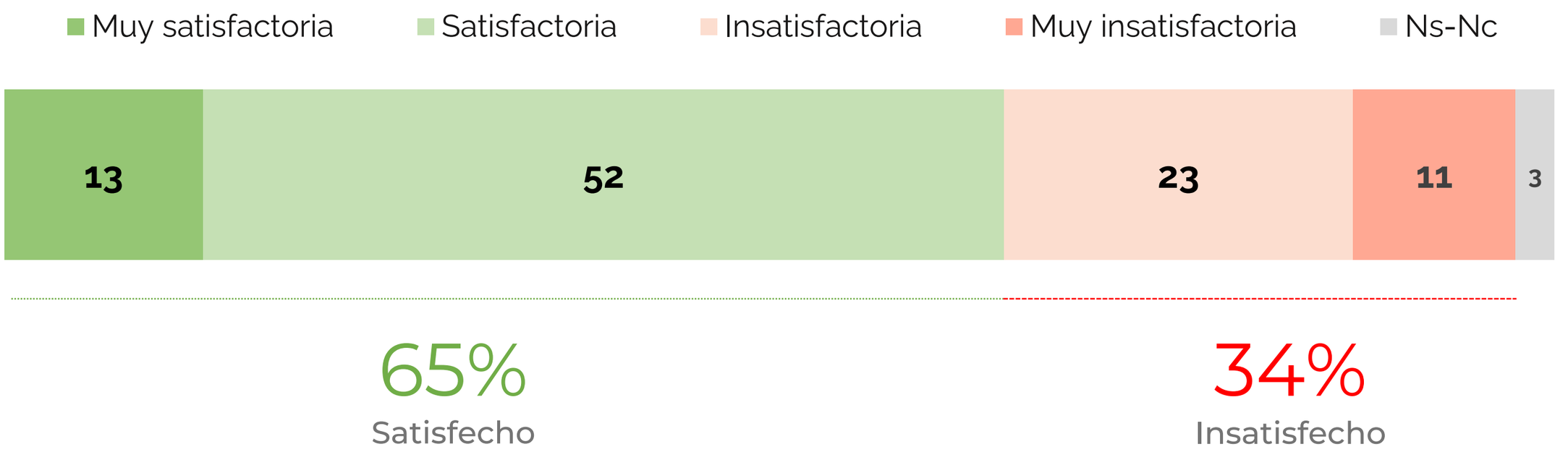


57%

Buen servicio
Entre quienes tienen contratado algún seguro actualmente

Entre el 31% que alguna vez cobró un seguro, predomina la satisfacción con el trámite

"Diría que su experiencia con la empresa aseguradora al realizar ese trámite fue…"



3

PRACTICAS (CONTRATACIÓN DE SEGUROS)



OPCION consultores

Mientras el SOA es casi universal (95%), solo una minoría cuenta con seguros opcionales

Seguro de vivienda



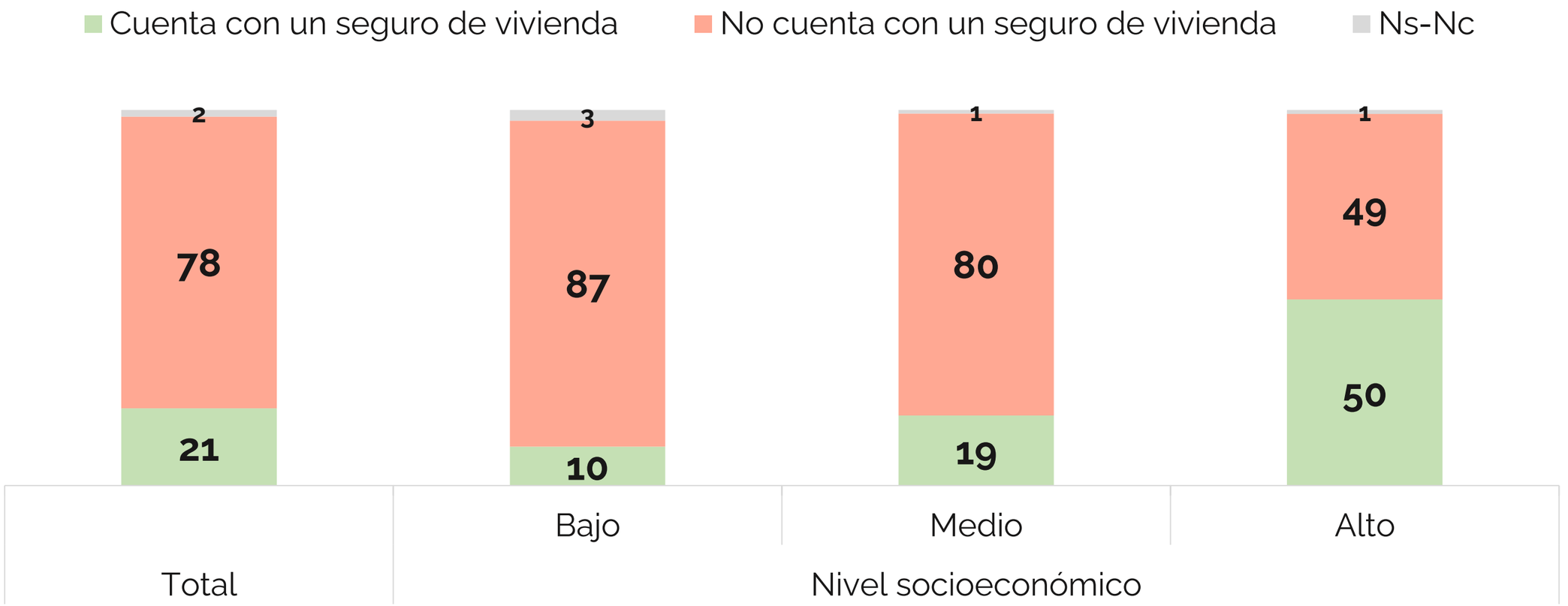
Seguro de vida



OPCION consultores

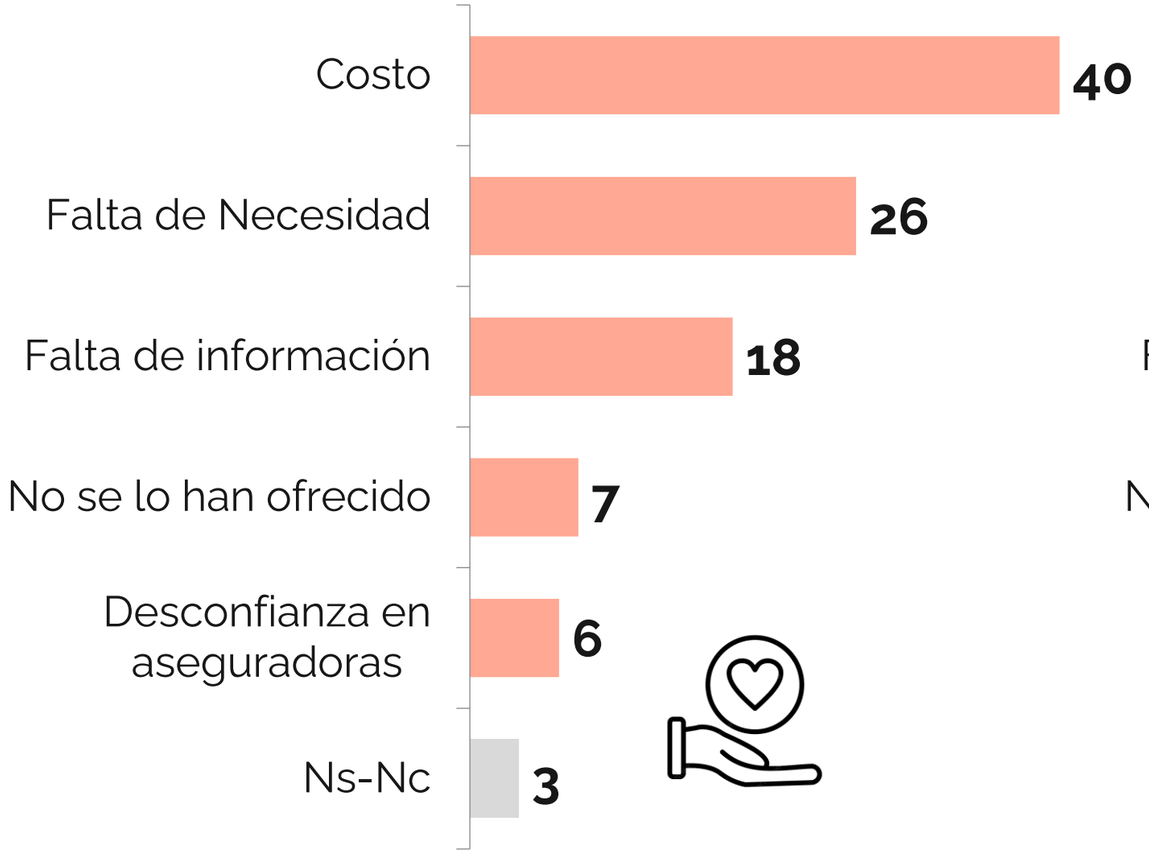
Los estratos de menores ingresos tienen una propensión mucho menor a contratar seguros

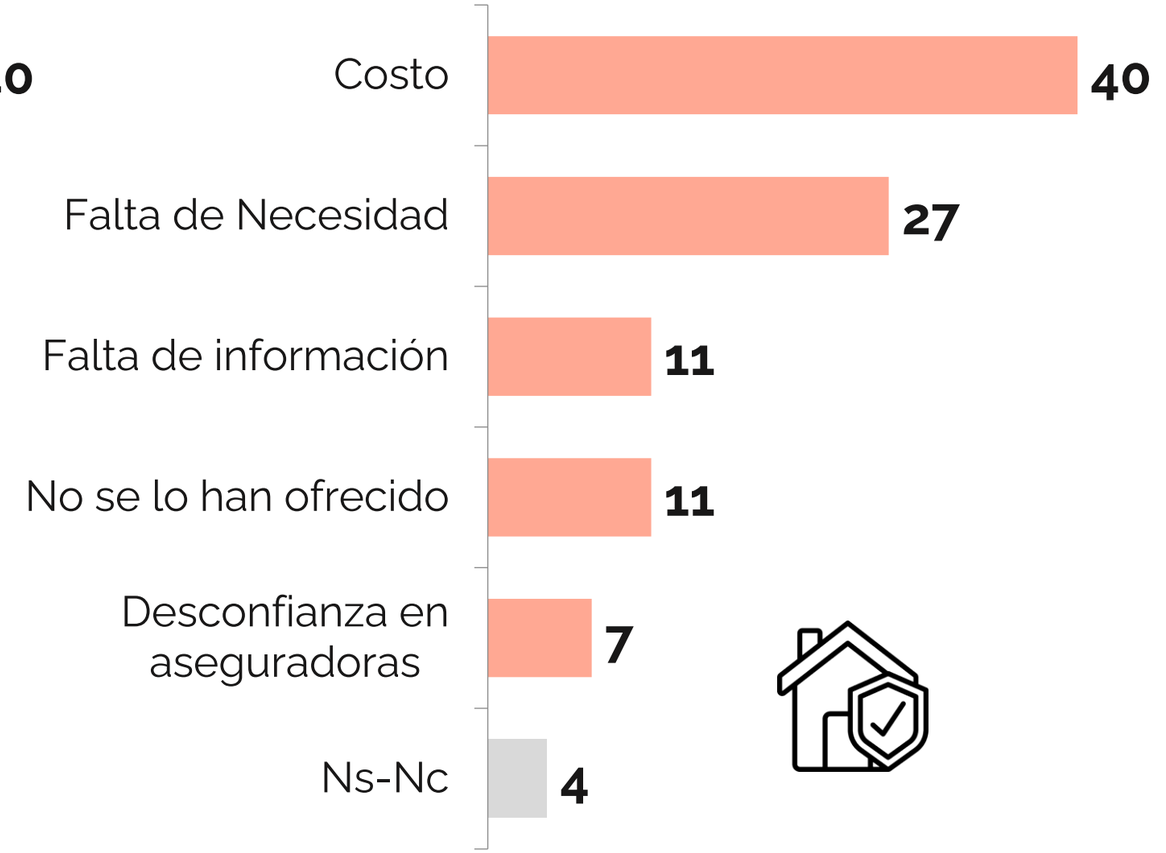
"¿Su hogar tiene contratado algún seguro contra robos o incendios en la vivienda?"



El costo percibido es señalado como el principal motivo de no contratación de seguros

"¿Cuál diría que es el motivo principal por el que no tiene un seguro de vida (un seguro de vivienda)?"





OPCION consultores

4

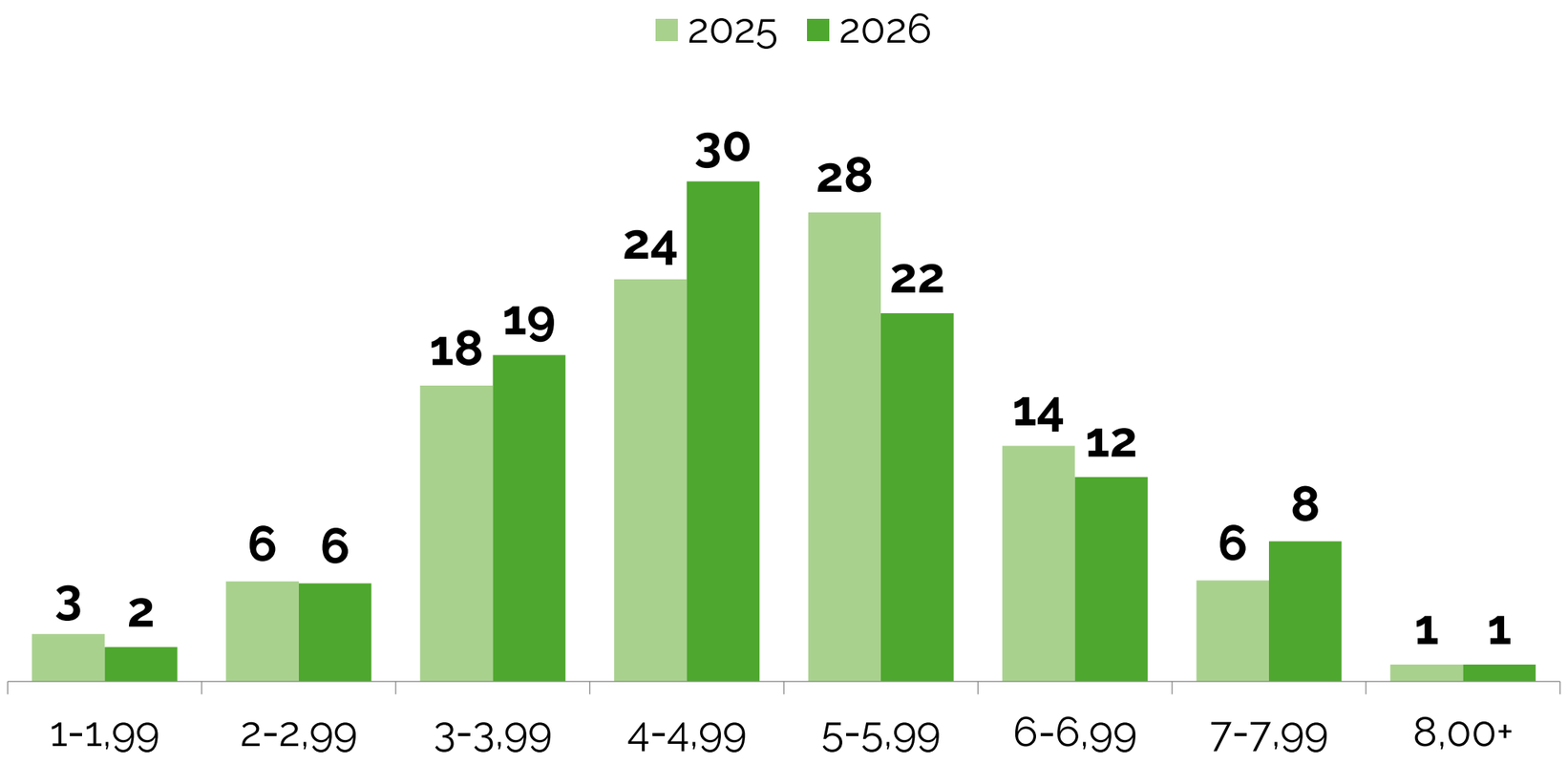
INDICE CAP SEGUROS



OPCION consultores

El Indice CAP se concentra en valores medios y muestra estabilidad predominante

El puntaje mínimo teórico es 0 y el máximo 9



4,8
Valor promedio

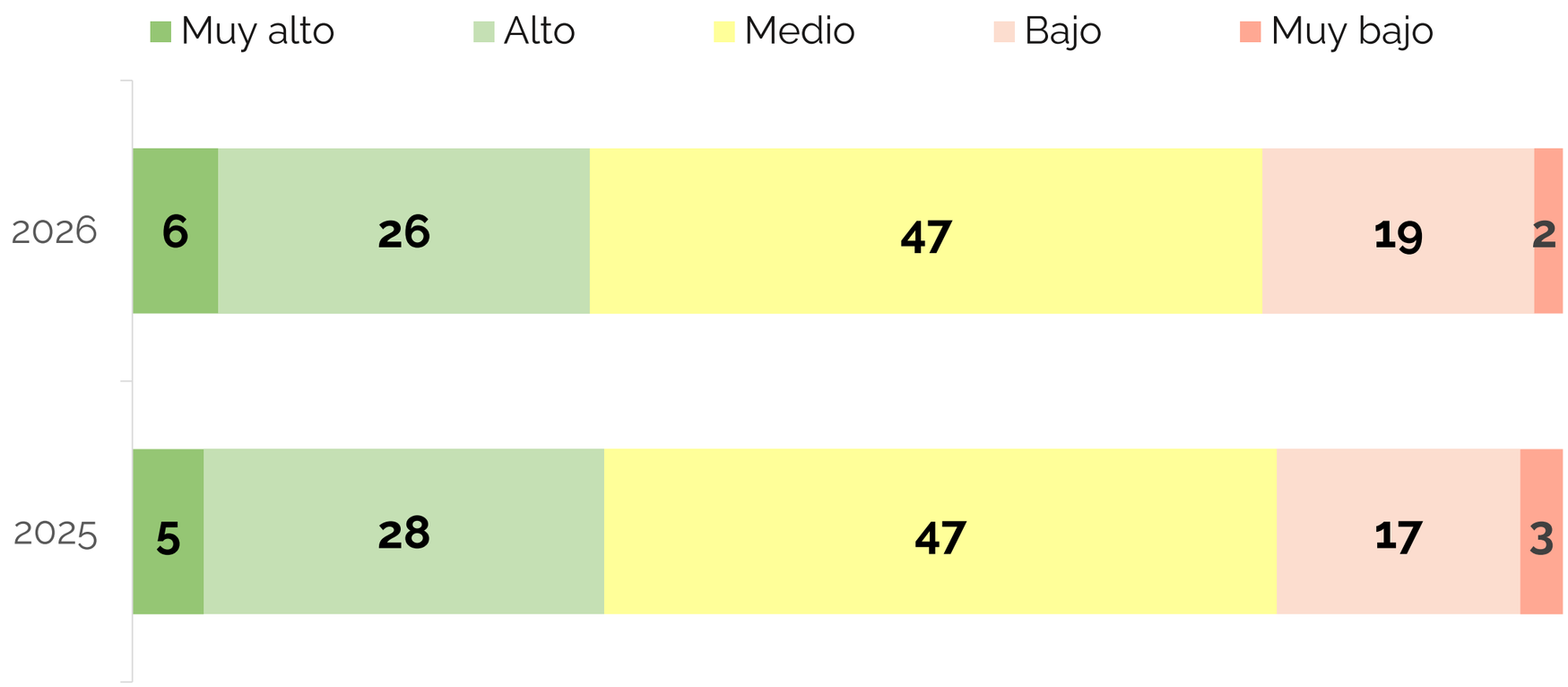
4,8
Mediana

1,3
Diferencia de la media NSE bajo vs alto

OPCION consultores

El Índice CAP categórico refleja una oportunidad de crecimiento relevante

Las 5 categorías se construyen en tramos de 1.8 puntos



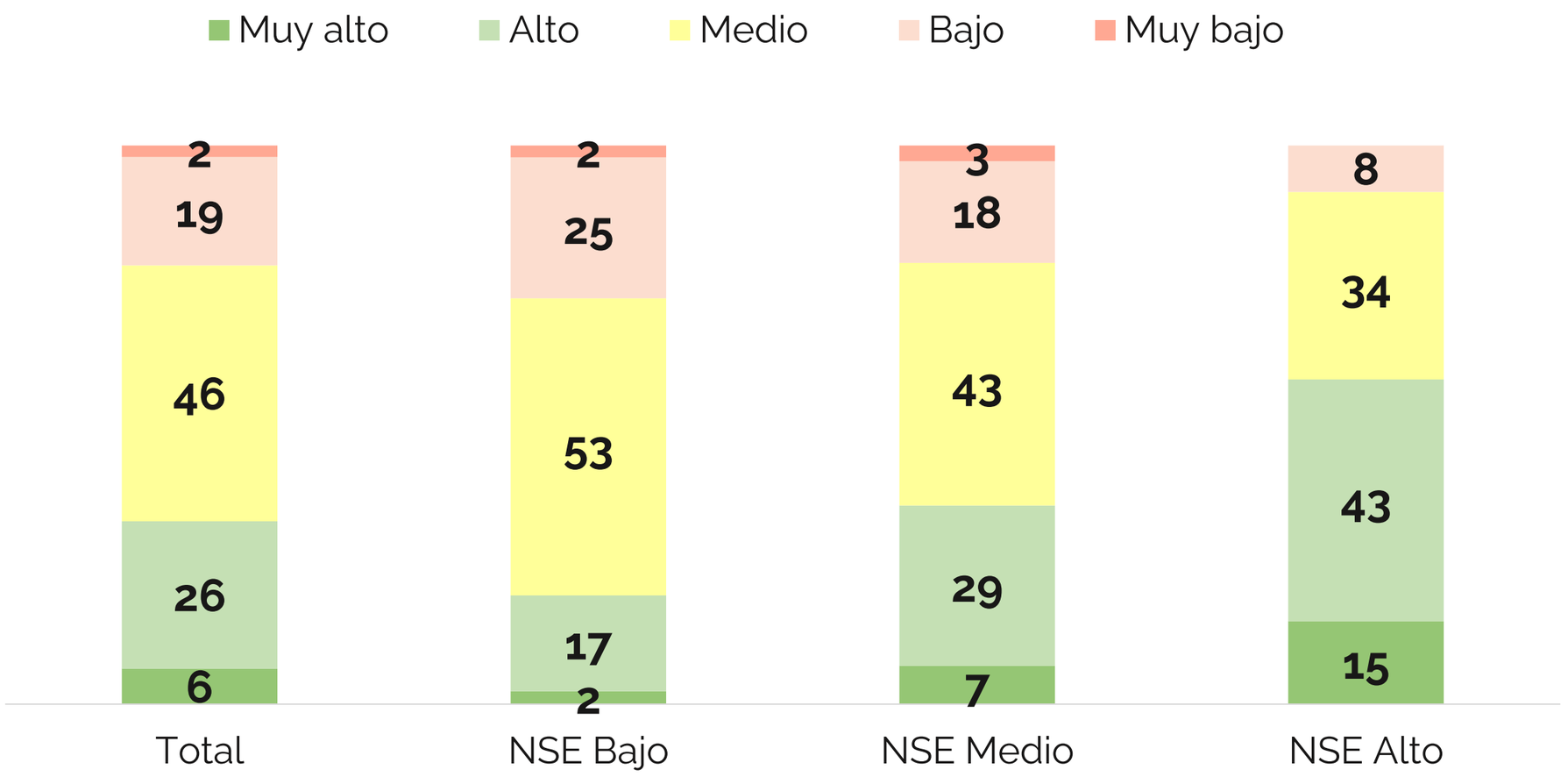
32%

Valores altos
(-1 respecto a 2025)

OPCION consultores

La cultura aseguradora está significativamente más instalada en los estratos de mayor NSE

Índice Categórico CAP Seguros según NSE



19%

Valor alto del Índice entre NSE Bajo

36%

Valor alto del Índice entre NSE Medio

58%

Valor alto del Índice entre NSE Alto

OPCION consultores

5

PERSPECTIVAS, OPORTUNIDADES, DESAFIOS



Desafío central: acortar la importante brecha entre actitudes favorables y prácticas minoritarias

% de alcance respecto al valor máximo del subíndice

57%

Actitudes

35%

Prácticas

Brecha entre importancia atribuida y contratación

41 pts.

En seguro de vivienda

33 pts.

En seguro de vida

OPCION consultores

Para fortalecer la cultura aseguradora, hay oportunidades de mejora en conocimientos genéricos y específicos

66%

Desconocimiento

No sabe con precisión (o directamente no sabe) en qué consisten los seguros.

25%

Seguro de vivienda

Delcaró no contratar por falta ofertas o de información sobre el producto.

22%

Seguro de vida

Delcaró no contratar por falta ofertas o de información sobre el producto.

OPCION consultores

OPCION
consultores

Isla de Flores 1797
www.opcion.com.uy
+(598) 2413 6509