



Berkley:

15 años de sólida presencia en Uruguay junto a los Corredores

- Del Castillo: la organización registra un sostenido proceso expansivo en todo el país
- Llobet: la marca se sustenta en los valores de la confianza, la seguridad y la transparencia

Durante la instancia celebratoria de los 15 años de la operativa de Berkley en Uruguay: Jorgelina Bozzoni, Directora Regional; Eduardo Llobet, Presidente Región América; Julio Del Castillo, Gerente General en Uruguay y Osvaldo Borghi, Vice Presidente Región América

● Páginas 6 y 7

Cubrirá 300.000 hectáreas de cultivos durante 2024

El BSE tendrá este año utilidades entre US\$ 45 y US\$ 50 millones

● Página 3



Presidente del BSE, José Amorín Batlle



SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

☎ 0800 2543

🌐 sancorsegueros.com.uy

📘 sancorseguerosuy

🐦 SancorUruguay

125 años de AUDEA, 30 años de la desmonopolización y 5 años de la Ley de Seguros

Tres celebraciones en 2023



Presidente de AUDEA, Guillermo Heyer



Vicepresidente de AUDEA, Sebastián Dorrego



Sebastián Morales, Secretario General



Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo de AUDEA

Por Alejandro Veiroj
Director Ejecutivo de AUDEA

Al cierre del año 2022 decíamos que el Uruguay había tenido un “año atípico con un récord en pago de indemnizaciones por eventos catastróficos superior a los USD 120 millones”. Sin embargo, el año 2023 nos ha mostrado que estos eventos, en particular aquellos vinculados a la natura-

leza, son cada vez más frecuentes. Únicamente por los efectos de la sequía, el sector asegurador ha contribuido con más de USD 140 millones en indemnizaciones a productores que han contratado seguros de rendimiento, el mayor siniestro de seguros en la historia del Uruguay.

El valor del seguro

A 125 años de la creación de la Comisión Local de Asegurado-

AUDEA es un testimonio del valor que representa el seguro para la economía

res, actualmente Asociación Uruguaya de Empresas Ase-

guradoras (AUDEA), ello es un testimonio actual del valor que representa el seguro para la economía. En estos 125 años, el sector asegurador privado ha demostrado su compromiso con el Uruguay asegurando a familias y empresas de forma ininterrumpida y cumpliendo con el 100% de los compromisos con los asegurados y beneficiarios de seguros. Uruguay es, de hecho, uno de los pocos países del

mundo donde no han existido episodios de insolvencia en el sector asegurador.

Nos interesa destacar la contribución del seguro a la economía y para ello adelantamos algunos indicadores de nuestro próximo Informe (“La contribución del seguro a la economía y a los ODS”) que muestran cómo el seguro impacta en diferentes áreas de la economía y la sociedad:

• ¿Sabías que el sector asegura-

dor paga USD 2 millones por día por concepto de pago de siniestros?

• ¿Sabías que el sector asegurador en su conjunto invierte en el Uruguay alrededor de USD 7.200 millones (equivalente a un 9,8% del PIB)?

Desmonopolización

Por otro lado, este año también se cumplieron treinta años de la desmonopolización del mercado de seguros en el Uruguay. Los que recordamos esos tiempos sabemos de los beneficios que tal política conllevó para los consumidores, mejorando la diversidad, calidad y precio de los productos ofrecidos. No solamente se logró un mayor acceso al seguro, sino que ello fue realizado gracias al ingreso a nuestro país de empresas de seguros de primera línea y elevados estándares de solvencia. Ello vino de la mano de una regulación del Banco Central del Uruguay inteligente y moderna. La Superintendencia de Seguros y Reaseguros - SSR (hoy, Superintendencia de Servicios Financieros - SSF) del Banco Central del Uruguay (BCU) tomó la decisión estratégica de diseñar unas reglas de acceso al mercado que aseguraran una estructura del mercado competitiva, pero con altos niveles de "security". En efecto, la normativa uruguaya fue diseñada con un esquema que reposaba sobre 4 pilares fundamentales:

- 1) Alta calidad del accionista y del personal superior
- 2) Normativa de solvencia alineada a los estándares europeos
- 3) Libertad de fijación de precios y de productos (sistema "file and use")
- 4) Exigencias de fortaleza financiera del reaseguro

Desmonopolización generó múltiples beneficios para el consumidor de seguros de Uruguay

Estos 4 pilares, en líneas generales, se han mantenido en estos últimos 30 años y son los que han asegurado un sistema de seguros solvente y donde los consumidores han podido beneficiarse de productos de seguros que en algunos casos han disminuido



Foto histórica: integrantes de la Comisión Directiva de la entonces (1920-1930) Comisión Local de Aseguradores

sus precios a una tercera parte.

Profundizar el camino

AUDEA aspira a que el Uruguay se dé la oportunidad de profundizar dicho camino liberalizando la cobertura de accidentes de

Las aseguradoras del sector privado cumplieron con el 100% de los compromisos con los asegurados

trabajo. Ello no solamente beneficiaría al consumidor de seguros, en este caso reduciendo los costos de las empresas, sino que mejoraría las condiciones de competencia desiguales que existen hoy en día en el sector. Finalmente, este año también se cumplen cinco años de la promulgación de la Ley del Mercado de Seguros que actualizó, principalmente, las disposiciones legales en materia de contrato de seguros, que databan del siglo XIX.

Desde el punto de vista de la seguridad jurídica de todos los actores del sistema asegurador, esta ley vino a colmar un vacío jurídico generado por el paso del tiempo que no acompañó los

cambios en la forma de operar el seguro.

Con este nueva Ley contamos con mayores certezas sobre los derechos y obligaciones de todas las partes, los plazos clave que deben respetarse para la correcta operatoria del seguro y la protección del asegurado/beneficiario, y mayor claridad respecto de la regularidad de las cláusulas de un contrato de seguro.

Celebración

¿Cómo lo celebramos? SAVE THE DATE 20/3/2024
AUDEA organiza una celebra-

ción por sus 125 años fundacionales el 20 de marzo de 2024, de 9 a 13 horas, en el Hotel Hyatt Centric de Montevideo. Dicho evento contará con la presencia de autoridades nacionales y panelistas de primer nivel nacionales e internacionales. Contaremos con palabras inaugurales del Presidente del Banco Central del Uruguay, Cr. Ec. Diego Labat y con reflexiones de cierre de Munich Re.

Asimismo, tendremos tres conversatorios de primer nivel donde se profundizará en los siguientes ejes temáticos:

- A 30 años de la desmonopolización
- Desarrollo de mercado, sostenibilidad y seguros inclusivos
- Iniciativas estratégicas de AUDEA

Aprovecharemos para presentar un libro que AUDEA estará publicando "A 5 años de la Ley de Seguros", comentaremos sobre la contribución del Seguro a la Economía (KPIs) y presentaremos otras iniciativas de interés relativas al SOA y los seguros agropecuarios. Los asistentes podrán escuchar de primera mano a los responsables técnicos de las comisiones técnicas de AUDEA que expondrán sobre las principales iniciativas que estamos avanzando desde la asociación.

Agradecimiento

Finalmente, deseamos agradecer desde la dirección ejecutiva de AUDEA a nuestras doce empresas socias, a los corredores de seguros, sus asociaciones, al regulador del mercado (Superintendencia de Servicios Financieros- Banco Central del Uruguay), al operador estatal de seguros, las firmas de abogados, contadores y demás agentes del mercado por su continuo apoyo a la Asociación.

Les recordamos que para conocer más sobre nuestras iniciativas de desarrollo de mercado, la información aseguradora, la normativa completa del mercado y la educación en seguros pueden visitar la página web de AUDEA en audea.org.uy así como a suscribirse a nuestra newsletter. ●

Compromiso

AUDEA es una asociación civil sin fines de lucro fundada el 25 de noviembre de 1898 bajo la denominación de "Comisión Local de Aseguradores". Esta institución gremial, nuclea a 12 prestigiosas Compañías Privadas de Seguros que operan en Uruguay. AUDEA promueve el desarrollo, racionalización y protección de las actividades de seguros y reaseguros, afirmando el espíritu de servicio del seguro y su imagen pública, con el compromiso de trabajar fomentando el sistema y la libertad empresarial en beneficio de la sociedad uruguaya. ●

Un evento conmemorativo de primer nivel
festejando los 125 años de AUDEA
con importantes panelistas nacionales e
internacionales abordando las principales temáticas
del sector asegurador.

20 de Marzo
9 a 13 hs. • Hotel HYATT

SAVE THE DATE!

125 AÑOS

AUDEA
Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras

San Cristóbal: los resultados financieros de 2023 son muy buenos y alentadores

San Cristóbal Seguros obtuvo este año resultados financieros muy buenos y alentadores, afirmaron el Gerente General de la compañía, Sebastián Dorrego y el Gerente Comercial, Mauricio Castellanos. Los ejecutivos subrayaron que la organización “crece y está por el buen camino”.

¿Qué comportamiento registró la compañía en el curso de 2023?

SD. Se nos planteó este año un gran desafío por la confluencia de dos factores: uno fue el contexto regional y el otro fue el resultado que habíamos registrado en 2022. El año pasado nos sorprendió el importante aumento de la frecuencia siniestral en la cartera de automotores. El comportamiento en los niveles de circulación, a pre pandemia, habían sobrepasado esos indicadores. Esos resultados negativos y los efectos de una inundación, turbonadas y otros siniestros emanados de adversidades climáticas le imprimieron mucha presión a la operación. Terminamos entonces ese ejercicio con pérdidas por encima de las esperadas. En ese marco, a finales de 2022 comenzamos a aplicar medidas correctivas para respaldar los objetivos de la compañía: la sustentabilidad financiera. Con ese eje de trabajo definimos ajustes tarifarios



Sebastián Dorrego, Gerente General de San Cristóbal Seguros y Mauricio Castellanos, Gerente Comercial

y tomamos otras decisiones referidas a la suscripción de los riesgos, con los adicionales financieros, con las políticas de tratamiento de las deudas. En base a esa batería de acciones, planificamos la recuperación financiera para lograr un equilibrio en la última línea de estado de resultados, al cierre del ejercicio 2023. Es importante tener muy claro nuestra propuesta de valor, que

es una propuesta de cercanía, que respalda al canal corredor, nuestro principal socios estratégico. Frente a los ajustes correctivos aplicados, esa propuesta de valor toma preponderancia porque el equipo comercial tuvo que estar acompañando al corredor para aportarle otro tipo de herramientas. Primero para retener su cartera y después para salir al mercado a crecer. Creo que se ejecutó muy bien ese plan de ajuste, de reconversión. El canal corredor acompañó en la retención de la cartera, así como las acciones y objetivos fijados con respecto a la siniestralidad, a la contención del costo medio. Teníamos como objetivo indicadores ya relevados y de esta manera fuimos convergiendo en acciones, como unificación de criterios de tramitación, ampliando el equipo, incorporando colaboradores claves para lograrlo. Con las nuevas condiciones de suscripción, donde teníamos claro cuáles eran los clientes que debíamos retener y cuáles captar fuimos logrando converger al mercado en términos de frecuencia siniestral. Estos elementos, junto a algunas condiciones favorables ocurridas en el año, determinaron que los resultados financieros fueron muy buenos y alentadores. La inflación estuvo contenida dentro del rango meta y eso nos permite tener en diez meses de ejercicio del año un equilibrio a nivel de resultados y nos proyecta para cerrar el año cumpliendo los objetivos trazados. Estamos por el buen camino.

MC. Hemos ido acompañando esos hitos y, a su vez, sosteniendo una muy fluida relación con el corredor. Es un año que nos ha desafiado por la introducción de un nuevo tarifario, con otras variables distintas. Es también una etapa de aprendizaje para el canal entender la importancia que tiene implementar co-

rectamente esas nuevas normas de suscripción. La respuesta de los corredores ha sido muy buena. El nuevo tarifario está en pleno funcionamiento pero no el desarrollo del tarifario. La tarifa se revisa constantemente porque siempre hay oportunidades de mejora, de corrección. El proceso ha sido exitoso porque la compañía conservó la cartera de Automóviles, con una nueva diversificación geográfica y una nueva diversificación de coberturas.

¿Cómo se distribuye geográficamente la cartera de Automóviles de la empresa?

SD. El próximo 22 de enero se cumplen diez años de la habilitación de San Cristóbal Seguros, por parte del Banco Central del Uruguay (BCU), para operar en la rama automotores. Nos jugamos por marcar presencia en el Uruguay profundo, por tener corredores referentes en múltiples localidades. Profundizamos esta estrategia y hoy más del 65% de la cartera de automotores está en el Interior. También debemos destacar nuestro desarrollo comunicacional. Tenemos publicidad rutera en puntos estratégicos del país, así como pautas publicitarias en muchas radioemisoras. Por supuesto, en Montevideo también desarrollamos acciones de promoción de la marca.

¿En qué medida la compañía se ha consolidado y proyectado en el mercado uruguayo en estos diez años?

MC. La compañía ha escalado en tamaño y en capacidad de gestión en estos diez años de presencia en Uruguay. Tenemos equipos de trabajo con muy buena formación. El Grupo San Cristóbal siempre nos acompañó en todo este proceso de consolidación y proyección de marca. Siempre nos acompañan los equipos de Argentina que tienen una gran experiencia y contribuyen

al desarrollo de la marca en el mercado. El equipo de trabajo en Uruguay adquirió una fortaleza muy relevante. Se han introducido nuevas metodologías de trabajo. Existe un muy buen ambiente laboral que posibilita encontrar soluciones en forma conjunta. Ha sido un proceso muy enriquecedor. San Cristóbal obtuvo este año la habilitación del BCU para operar en la rama de Cauciones (Garantía de Alquiler). Hicimos, en este contexto, una importante tarea de difusión a nivel mediático en el Interior y en Montevideo. Hay entonces una fuerte acción de consolidación de marca.

¿La compañía hace hincapié en los procesos innovadores?

En nuestras perspectivas dentro de la planificación estratégica está en ser una compañía moderna, innovadora, de ofrecer servicios de calidad, ágiles y eficientes. Como decía Mauricio incorporamos nuevas metodologías de trabajo que nacen en la industria del software. Creamos equipos intersectoriales para que puedan trabajar juntos para entregar a los asegurados y a los corredores valor de forma continua e incremental en lo que son las herramientas tecnológicas, en los productos, en la comunicación. Hemos desarrollado este músculo para ir ofreciendo productos innovadores de calidad. Estamos en el camino correcto para continuar siendo punta de lanza en algunos aspectos que hacen a la tecnología en seguros.

¿Visualizan entonces un escenario optimista para el próximo año?

MC. Por supuesto. San Cristóbal es una compañía muy sólida que se proyecta en forma sostenida en el mercado con el apoyo del Grupo San Cristóbal. Las nuevas ramas de seguros de la compañía abren asimismo un panorama de muchas oportunidades. El futuro es entonces muy estimulante porque, reiteramos, transitamos por el camino correcto en Uruguay.

SD. Sin dudas el éxito está en confiar en nosotros mismos, en el equipo de trabajo. En la seriedad de la planificación, en el convencimiento de los objetivos, hemos encauzado un ejercicio que era desafiante. Nuestro objetivo es crecer rentablemente, en ser una de las compañías que están marcando el mercado asegurador en distintas ramas. En línea con esta filosofía apuntamos a confiar cada vez más en los valores internos y en los valores del Grupo San Cristóbal, cuyos principios mutuales están muy presentes en nuestro día a día. Agradecido entonces al equipo por haber aceptado el desafío de que los cambios forman parte de nuestro día a día y por haber contribuido a lograr los objetivos trazados.●

San Cristóbal Seguros

Estés donde estés,
lo tuyo está protegido

2902 9999 | 098 029 999

Ituzaingó 1377, Oficina 001
Edificio Constitución | Montevideo, Uruguay

sancristobalseguros.com.uy

f i in

El Banco de Seguros tendrá este año entre US\$ 45 y US\$ 50 millones de utilidades

El Banco de Seguros del Estado (BSE) tendrá al cierre del ejercicio 2023 utilidades que girarán en el eje de los 45 y los 50 millones de dólares, anunció el Presidente de la institución, José Amorín Batlle. Informó asimismo al Suplemento de Seguros de El Observador que el organismo cubrió este año 180.000 hectáreas de cultivos y que durante 2024 cubrirá cerca de 300.000 hectáreas.

¿Qué comportamiento registra el BSE en términos de resultados?

El Banco está cerrando otro buen año. Hemos tenido un muy buen comportamiento en todas las áreas en las que operamos en competencia. A modo de ejemplo, en la cobertura de Automóviles hemos crecido en forma sostenida por lo que estamos muy conformes. Hemos mejorado el resultado técnico, que en un momento presentaba facetas complicadas. Hoy estamos muchísimo mejor por cuanto nos acercamos a un resultado equilibrado. La renovación de pólizas es altísimo por los niveles de confianza y de calidad de servicio que ofrece el Banco en todas sus líneas de trabajo. Por supuesto, hemos enfrentado este año una sequía devastadora que se convirtió en el mayor siniestro registrado por el Banco en toda su historia. La institución pagó a los productores afectados cerca de US\$ 100 millones. Indemnizamos directamente por más de US\$ 50 millones, en tanto el restante monto correspondió al sistema reasegurador. Los resultados de este fin de año



José Amorín Batlle, Presidente del Banco de Seguros

serán parecidos a los que registramos en el balance 2022, menos unos US\$ 50 millones. Un resultado normal del Banco está en el eje de los US\$ 100 millones. El grave siniestro del agro determinará entonces que el superávit de este año oscilará entre los 45 y los 50 millones de dólares. Es un buen resultado si tomamos en cuenta los superávits históricos del Banco. Es decir, no muchos años la institución tuvo resultados que superaran el precedente monto. Si uno mira la historia no más de cuatro o cinco años. El Banco tiene un nivel de funcionarios especialmente bueno, son experimentados en temas muy específicos. Contamos además con un cuerpo gerencial de primerísimo nivel que debemos reconocer y valorar.

¿En qué plazos se plasmó el proceso indemnizatorio que generó la sequía?

El tema del agro tuvo facetas muy interesantes. Cuando concurrimos a la Expoactiva de Soriano importantes productores me expresaron que estaban muy preocupados porque cundieron rumores de que el Banco no iba a pagar los daños ocasionados por la sequía. Les manifesté que se quedarán tranquilos porque la institución históricamente asumió sus compromisos y que también en este caso afrontaría los daños causados por la adversidad climática. Y vamos a indemnizar en tiempo récord porque pretendemos que los productores tengan el dinero lo antes posible para que continúen desarrollando su actividad. Dijimos que íbamos a

pagar entre junio y julio. Tuvimos un pequeño retraso porque la cosecha se atrasó, precisamente, por los efectos de la sequía. De esta manera, sobre fines de agosto prácticamente indemnizamos a todos los productores afectados, quienes quedaron muy conformes.

¿Cuántas hectáreas de cultivos prevé cubrir el BSE el próximo año?

Buscamos reaseguros para el agro con vigencia 2024 para los seguros de rendimiento porque el próximo año el mercado no va a dar abasto en ese segmento de actividad. Cada año se cubren por seguros por rendimiento unas 300.000 hectáreas. Durante el presente año, el Banco cubrió 180.000 hectáreas y las compañías privadas 120.000 hectáreas. En 2024 nosotros cubriremos cerca de 300.000 hectáreas y las privadas, que hicieron grandes esfuerzos para cubrir los reaseguros, estimo que cubrirán en el entorno de las 20.000 hectáreas. El Banco cubre una parte enorme de la demanda porque tiene vínculos tradicionales y sólidos con los reaseguradores. Por ejemplo, desde hace más de cien años nuestra institución trabaja con la empresa líder de reaseguros del mundo. Las coberturas con vigencia 2024 registraron un acomodamiento tarifario.

¿Qué comportamiento registra el área previsional?

Estamos muy conformes. Totalizamos en este sistema reservas por US\$ 6.000, con un amplio espectro de colocaciones. Las

áreas de Finanzas y de Actuaría están haciendo las cosas muy bien. Contratamos a un consultor argentino de primer nivel para que audite todos los procesos que estamos desarrollando con los funcionarios de Actuaría. Tuvimos el resultado de una primera etapa que nos deja muy conformes. El informe ratifica lo que ya creíamos: que la gente trabaja con mucha responsabilidad. Una de las obligaciones que tenemos es asegurar las jubilaciones durante los próximos 30 años.

¿El área de Accidentes de Trabajo registró una rebaja tarifaria?

La rebaja es del 25%. Ello no implica bajar nuestra tradicional calidad de servicio. El año pasado facturamos US\$ 300 millones y sin esa rebaja la facturación hubiera ascendido a US\$ 400 millones. Es decir, bajamos US\$ 100 millones el costo país. Quiero destacar además que tenemos un hospital que es un ejemplo no solo en Uruguay sino también en la región por sus altos estándares de prestaciones en rehabilitación.

¿Cómo califica el relacionamiento con el sindicato del Banco de Seguros?

El relacionamiento con la Representativa (sindicato) es muy bueno y fluido. Es gente seria que trabaja para mejorar las condiciones laborales. Siempre aceptamos las cosas que nos parecen bien y que contribuyen a fortalecer al Banco. Hace tres años que soy Presidente de la institución y a modo de balance puedo afirmar que estoy conforme. ●



En Uruguay nadie te da más seguridad.

Informate más en **bse.com.uy**, llamando al **1998** o con tu Asesor de confianza.

Destacados corredores de seguros valoran la solidez y la confianza que les genera **Sancor Seguros**

Sancor Seguros, desde el inicio de su actividad en Uruguay (2006), priorizó el servicio a los Corredores Asesores. Esa visión de trabajo en conjunto con estos profesionales se potenció, de manera sostenida en el tiempo, con el paso de los años.

Las fortalezas y los valores que sustentan los procesos de gestión de la compañía fueron ampliamente destacados por prestigiosos Corredores de Seguros de Montevideo y del Interior del país. Sus testimonios destacan su solidez y confiabilidad, los altos estándares de servicio de la compañía, su política constante innovadora y la calidad profesional y humana de su equipo de trabajo.

Catalina Guigou HRG Seguros



Sancor Seguros no es solo una compañía, es un gran respaldo que te garantiza tranquilidad. El lazo que hemos logrado crear a lo largo de este tiempo, hace que trabajar juntos sea un placer. Gracias a ello, le brindamos a nuestros clientes la confianza que merecen. Sigamos fortaleciéndonos pensando en la superación que fortalezca la acción en pos de la mejora continúa. ●

Claudia Quintana Marsh



Sancor Seguros es una compañía con la que venimos creciendo año tras año y fortaleciendo nuestro lazo comercial y de relacionamiento. Además de la amplia gama de productos que ofrece la compañía, cuenta con un equipo profesional dedicado y atento, dispuesto a encontrar soluciones para lograr lo mejor para cada cliente. Sin dudas nos esperan nuevos desafíos para el próximo año que ojalá nos permitan seguir creciendo en conjunto. ●

Enrique López Castilla Futuro Seguros



En los últimos días del año toca hacer un repaso del mismo y pensar cómo enfrentaremos el próximo. Con Sancor Seguros hemos trabajado codo a codo y lo seguiremos haciendo buscando trabajar fuerte, de forma responsable, buscando lo mejor para nuestros clientes basados en la relación de confianza con la Compañía después de muchos años de trabajo. Esperamos un 2024 con mucha energía, trabajo y prosperidad, que nos encuentre trabajando para hacer que los seguros aporten soluciones y ayuden al desarrollo de nuestro querido país. Así que saludos a todos los amigos de Sancor y ¡Vamos con todo! ●

Ing. Fabián Lasarte y Andrés Martínez Seguros del Este



En nuestra organización, priorizamos establecer relaciones a largo plazo tanto con nuestros clientes como con las empresas aseguradoras. Creemos en la confianza mutua y en encontrar soluciones personalizadas para cada necesidad. Por esto, valoramos el compromiso y la calidez humana del equipo de Sancor Seguros, siempre dispuesto a abordar situaciones que van más allá de lo convencional. Esperamos que este 2024 nos encuentre trabajando juntos, como lo hemos hecho durante más de 10 años, ofreciendo un servicio de calidad y brindando tranquilidad a nuestros clientes en cada paso del camino. ¡Salud! ●

Felipe Rodríguez Friburgo Seguros



Estamos próximos a finalizar un año que ha representado un desafío para la industria aseguradora en general. Con el apoyo de Sancor Seguros, hemos logrado alcanzar y superar nuestros objetivos comerciales mutuos. Esto, por supuesto, es motivo de satisfacción, pero no es más que el resultado de una serie de acciones encaminadas a fortalecer el papel de los corredores como el mejor canal de asesoramiento integral para los asegurados. Desde Friburgo Seguros, vemos reflejada en Sancor nuestra propia visión de trabajo en equipo para dar lo mejor de cada uno y potenciarnos mutuamente con profesionalismo y ética. Nos esforzamos siempre por crear valor para el cliente, y estamos en la búsqueda constante de herramientas que mejoren y amplíen la influencia de los corredores de seguros como actores fundamentales en la cadena de valor de la industria aseguradora. Es bien sabido que este principio es también parte del ADN de Sancor como Grupo Asegurador, lo que les ha permitido liderar el mercado argentino y expandirse exitosamente en la región, siendo el sólido equipo de Sancor Uruguay un fiel embajador. Por ello, tenemos la confianza de seguir enfrentando juntos los próximos desafíos y liderando las transformaciones que requiera el mercado para que existan más y mejores seguros, como protección financiera indispensable para nuestra sociedad. ●

Guillermo e Ignacio Fleurquin GFR Seguros



FLEURQUIN Seguros comercializa coberturas de seguros con Sancor desde hace más de 10 años. El cliente paga por un intangible que es la probabilidad de ocurrencia de un evento. Entendemos que el respaldo de la compañía al intermediario es un aspecto fundamental. Sancor siempre se ha caracterizado por respetar y priorizar nuestro canal, algo que valoramos mucho. Su calidad humana y empatía, tanto con los corredores como también con los clientes, es digno de resaltar y apreciar. Entendemos que el seguro es una herramienta fundamental para la economía del país. El evento de la seca de la zafra pasada fue un fiel reflejo de esto; un acontecimiento extraordinario en el cual Sancor demostró un gran profesionalismo. Gracias al respaldo de Sancor, muchos productores pudieron continuar con su negocio. Nos sentimos muy cómodos trabajando día a día con Sancor Seguros. ●

Gustavo Kramer
Kramer Seguros



Hace muchos años que trabajo con Sancor Seguros y quiero destacar que es una compañía de puertas abiertas, en la que cada una de las personas del equipo están dispuestas a encontrar soluciones constantes para los desafíos que impone el mercado; así como para recibir nuevas propuestas. El grupo de colaboradores de Sancor está comprometido con su trabajo y destaco de cada uno ellos la confianza que generan y la buena disposición para resolver diferentes situaciones. El alto grado de compromiso que la compañía tiene con sus corredores de seguros, así como los valores cooperativos que la caracterizan, hacen que el trabajo en el día a día sea muy ameno. Por todo lo que comenté anteriormente, confío en Sancor Seguros para asegurar la tranquilidad de cada uno de mis clientes. ●

Lic. Guzmán Ordóñez
IBU Brokers



Hace 13 años, decidí comenzar a trabajar con Sancor Seguros. Al principio eran más incertidumbres que certezas. Hoy puedo decir que habiendo transcurrido estos años, lo que ha permanecido es el espíritu cooperativo de sus inicios fundacionales. Esta manera de trabajar se asemeja a nuestra estructura de Broker de orígenes familiares. Poniendo al cliente en el centro del negocio, dando respuestas rápidas y acordes a las necesidades. Con respecto a la parte humana, hay referentes en cada una de las líneas comerciales que nos dan respaldo cuando más lo necesitamos y que nos han acompañado en nuestro crecimiento. Lo que más debo resaltar es el compromiso largo-placista. Estos últimos años ha habido sobresaltos en las tarifas del mercado de seguros, fruto de la fuerte competencia. En esos momentos difíciles se nos respaldó y con ello, a la clientela que pudimos mantener a base de productos de los más completos del mercado y sin pagar más por ello. Hoy nos encontramos con un mercado más estable y es aún más cómodo seguir trabajando con buenos productos y costos competitivos. Ya en el cierre de año, marcado por siniestros de más alta intensidad, podemos decir desde Ibu Brokers que nuestros asegurados han sido respaldados de la mejor manera, y nosotros estamos tranquilos de poder cumplir nuestro objetivo de excelencia. Deseamos a nuestros clientes seguir creciendo juntos, aplicando todo lo que la tecnología nos brinda para ser más ágiles y eficientes, ofreciendo nuevos productos que acompañen los tiempos que se vienen. Descontamos que así será. ¡Feliz 2024! ●

María Elúen
Elúen Seguros



Trabajamos con Sancor desde el comienzo de sus actividades en Uruguay. En todos estos años hemos construido una relación de confianza. Gran parte se debe a que entienden y valoran la profesión del asesor de seguros, se perciben los valores de trabajo cooperativo que son transversales al Grupo Sancor. Es una compañía con foco en las personas, existe una comunicación activa, saben que el país es más que solo la capital y generan instancias de capacitación e intercambio con colaboradores, corredores y proveedores a nivel nacional y regional que colaboran con estar actualizados acerca del mercado asegurador y desarrollar oportunidades de negocio. ¡Gracias por confiar en nuestro trabajo y sigamos afrontando desafíos juntos!●

Marianna Muzzio
Seguros del Litoral



Podemos afirmar que Sancor Seguros nos ha acompañado durante todos los cambios que el mercado de seguros agropecuarios ha requerido a la hora de asegurar los cultivos. Tenemos la suerte de contar con el apoyo incondicional de los técnicos que nos acompañan en las visitas para poder profundizar en el tema ya que el productor agropecuario, como sabemos, en un interlocutor exquisito que sabe de lo que habla y conoce su labor como ninguno. Destacamos en particular la gestión del Ingeniero Cristhian Aguet y el apoyo de Carlos Domínguez, responsable de la Sucursal Salto, que nos acompañan en el trabajo de campo y, de esta forma, logramos tener de primera mano las mejores condiciones en el momento justo que se necesita. El trabajo del corredor de la mano de la compañía tiene un valor agregado insustituible a la hora transmitir confianza y afianzar lazos con el mercado. Para nosotros, Seguros del Litoral, Sancor es el equipo indicado en el que confiamos para el desarrollo sano de nuestra cartera de clientes. ●

Mariano Dimuro y Lucrecia González
Grupo Dimuro



En nombre de Grupo Dimuro queremos agradecer a Sancor el apoyo inquebrantable que nos ha brindando a los largo de todos estos años. El enfoque proactivo y la capacidad para adaptarse al los cambios; así como de ofrecer soluciones flexibles, sin lugar a dudas ha marcado la diferencia y nos ayuda a mantener una relación sólida y duradera con nuestros clientes. Desde hace más de 12 años trabajamos con la compañía y venimos creciendo año a año; fortaleciendo nuestra relación personal y comercial. ¡Nos esperan nuevos desafíos para el 2024 para continuar creciendo juntos! ●

Nicolás Galati
Galati Seguros



Trabajamos con Sancor Seguros como corredores y organizadores desde hace varios años y con el paso del tiempo hemos afianzado nuestro lazo comercial. En SANCOR encontramos una empresa solvente, donde las puertas están abiertas a recibir nuevas propuestas, pero sobre todo a encontrar soluciones a los clientes. Cuenta con un equipo profesional, dedicado y comprometido. Desde Galati Seguros queremos agradecer a todo el equipo de Sancor Seguros por todos estos años de trabajo, deseándoles lo mejor para el 2024. ●



CUAPROSE
Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros

**CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR
PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO**

Colonia 892 of 303 - Tel. 2901 3549
cuaprose @cuaprose.com.uy

Su cultura corporativa se sustenta en los Corredores y Brokers

Berkley cumplió 15 años de sólida y reconocida presencia en Uruguay

Berkley Uruguay, que sustenta su cultura corporativa con el apoyo de los Corredores y Brokers, cumplió 15 años de sólida y reconocida presencia en el mercado local. La organización celebró su fecunda trayectoria con una reunión desarrollada en el Museo Blanes, que contó con la presencia de más de 200 Corredores de todo el país y de ejecutivos de la compañía establecidos en la región.

El grato acontecimiento incluyó una parte oratoria a cargo del Gerente General de la marca en Uruguay, Julio Del Castillo. El ejecutivo recordó que en el año 2008 Berkley comenzó a operar en un local de la calle Juncal y posteriormente, en el marco de un sostenido crecimiento, trasladó sus oficinas a un moderno edificio de la calle Rincón. Dijo asimismo que el proceso expansivo de la organización se consolidó también, en forma gradual, en puntos estratégicos del país.

Confianza

Destacó que “muchas personas apoyaron nuestra estrategia de crecimiento. Es por eso que agradezco especialmente a nuestro Presidente Región América, Eduardo Llobet, a nuestro Vicepresidente Región América Osvaldo Borghi y a Jorgelina Bozzoni, nuestra Directora de Proyecto y de Procesos. Apoyaron e impulsaron este proyecto y confiaron en el mercado uruguayo. Fue un espaldarazo que nos permitió enfrentar con optimismo este desafío y seguir proyectando y consolidando una marca de reconocido prestigio internacional”. Julio Del Castillo tuvo asimismo palabras de agradecimiento hacia “Ignacio Llobet, quién en la actualidad está radicado en Madrid. Nacho fue durante varios años Director de la operación en Uruguay. Y cuando se retiró, se retiró el amigo”.

Constante apoyo

A continuación, agradeció el constante respaldo de los Corredores y Brokers “que nos apoyan desde el primer día. Quiero destacar que están en nuestro ADN porque el 100% de nuestra facturación se canaliza a través de estos profesionales. Son las figuras que nos representan y nos apoyan, sin horario y con dedicación, quienes dan la cara por nosotros, quienes están en la trinchera día a día. También valoramos mucho a los inspectores de riesgo, nuestros tasadores, al equipo de cobranzas, a nuestros abogados y contadores, a la empresa de servicio que nos acompaña desde hace mucho tiempo. Agradezco a todo el equipo de trabajo de la compañía por su dedicación y su profesionalismo, que se refleja en la calidad de servicio que brinda Berkley en el mercado. Estoy muy orgulloso con el equipo que me acompaña. Julio Del Castillo sostuvo, en otro pasaje de su alocución que el seguro es cultura, es protección, y por eso hay que revertir la baja



Julio Del Castillo, Gerente General de Berkley Uruguay, durante su alocución



Gonzalo Masini, Alberto Panetta, Luis Puig, Martha Quintas, Julio Del Castillo, Felipe Rodríguez, Sebastián Camusso y Diego Klein



Sebastián Camusso, Juan Pablo Riso, Julio Del Castillo, Juan Manuel De Freitas, Diego Klein y Jorge Ferrante

penetración que aún tiene en la sociedad uruguaya.

Un orgullo

De inmediato hizo uso de la palabra Eduardo Llobet, quién expresó que Julio Del Castillo “destacó la gestión de diversas personas, pero se olvidó de su propia gestión. Es por eso que quiero resaltar su muy positivo desempeño en la compañía. Julio ha sido el que mejor interpretó lo que para nosotros es Berkley Uruguay. Es un orgullo, a nivel profesional y personal, contar con él”. Llobet afirmó además que “muchas personas que hoy están aquí, o sus padres, ayudaron muchísimo a la marca. Como argentino siempre hemos querido a Uruguay, un país con reglas claras que generan confianza”. Destacó luego que Berkley siempre ha sustentado su accionar “con un claro objetivo: darle valor a las personas. Podemos incorporar tecnología pero siempre lo prevalente es el factor humano. Siempre hacemos una apuesta inteligente, oportuna, para que

nuestro servicio sea percibido de una manera diferente, sea más rápido y se ajuste a las reales necesidades de los consumidores. En esta línea de trabajo estamos entonces cerca de nuestros clientes para cubrir sus necesidades de protección”. Llobet explicó a continuación que la organización “lleva el apellido de su fundador William Berley, quién junto a su hijo conocieron Uruguay y mantuvieron contacto con varios de ustedes. Berkley es una corporación internacional muy importante que este año cumplió 50 años de gestión y que cotiza sus acciones en la Bolsa de Nueva York”. “Es una empresa exitosa -prosiguió- que día a día construye confianza. Comenzó a operar en Argentina en 1995, posteriormente en Brasil y desde hace 15 años en Uruguay y con mucho éxito”. Eduardo Llobet dijo que “en Uruguay generamos oportunidades, con transparencia y muy buen nivel profesional, siempre cerca de las necesidades de los Corredores y Brokers, que nos apoyan y brindan soluciones a sus clientes”. ●



Julio Del Castillo y Eduardo Llobet celebran el aniversario de Berkley Uruguay



Eduardo Capotte, Ramón Gil, Martha Quintas, Graciela Conde, Natalia Gil, Julio Del Castillo, Sebastián Camusso y Felipe Rodríguez



Juan Pablo Riso, Juan Manuel De Freitas, Martha Quintas, Jorge Brignoni y Pablo Viglietti



Diego Klein, Gonzalo Masini, Sebastián Camusso, Martha Quintas, Julio Del Castillo y Alberto Panetta



Arriba. Federico Guedikian, Keily Álvarez Saavedra, Daniela Raffo, Agustina Rivera, Mauricio González, Martha Quintas, Jessica Alasio, Fernando Ortellado y Diego Barreto. Abajo. Sebastián Camusso, Javier Kuhar, Julio Del Castillo, Emiliano Sabella y Alejandro Rodríguez



El Museo Blanes fue sede del encuentro celebratorio



Marcelo Arrejuria, Pablo Chalela, Héctor Sosa, Claudia Yarrus, Pablo García Helguera, Mariano Dimuro, Pablo Álvarez, Lucrecia González, Sebastián Camusso, Pablo Ovalhe, Juan Manuel Ortiz, Alejandro Rodríguez, Fernando Gayoso, Leonidas Constantinidi, Maximiliano Guigou, Cristina Juri, Gastón Cha, Jimena Urse y Santiago Echeverría



Gustavo Kramer, Enrique López Castilla, Martha Quintas, Jorge Ferrante y Julio Del Castillo

Eduardo Llobet: somos una marca muy sólida y valorada en Uruguay

La empresa Berkley se sustenta en valores que marcan un diferencial en los mercados en los que actúa, afirmó Eduardo Llobet, Presidente de Berkley Región América. El ejecutivo dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que se sentía muy orgulloso de las sinergias que desarrolla Berkley desde hace 15 años en Uruguay. Sostuvo, en otro plano, que “en la interacción, entre tecnología y personas muy capacitadas, es que siempre buscamos dar la mejor respuesta al cliente”.

¿Qué balance realiza de los procesos de gestión que desarrolla la compañía en el mercado local?

Berkley opera desde hace quince años en Uruguay con mucha solidez. Nos gusta la gente de este país, su cultura, sus valores, que compartimos en su gran mayoría por ser parte de un mismo proyecto. Cuando decidimos desembarcar en Uruguay la clave fue encontrar

las personas adecuadas y, consecuentemente, detectar las oportunidades y visualizar las necesidades y soluciones de protección que requiere el asegurado. Tenemos una marca reconocida

Los valores de la confianza, la seguridad, la transparencia y la calidad de servicio

y consolidada en el mercado uruguayo y un equipo muy profesional. Esta es una razón de orgullo para todos nosotros, es una razón de alegría, que queremos celebrar. Y queremos hacerlo con la gente,

que es el valor más importante en el cual nosotros nos focalizamos: nuestros clientes, los corredores y agentes, que son nuestros aliados, nuestra conexión con el mercado.

¿Cuáles son los principales valores que sustenta la marca Berkley?

Los valores de la confianza, la seguridad, la transparencia y la calidad de servicio porque nuestro objetivo es proteger al asegurado. La empresa fue fundada por William Berkley en Estados Unidos en 1967. La operación internacional de la organización se inició en 1995 en la República Argentina y se extendió a Brasil, Uruguay y a otros países de Latinoamérica. En la actualidad es una marca consolidada en la región, que cumple sus compromisos, que genera respuestas diferenciadas, segmentadas, especializadas. Nuestro concepto del trabajo tiene una línea conductora:

actuar en cada país atendiendo las necesidades de protección locales, con gente del lugar. Nosotros creemos en la descentralización, confiamos en la capacidad y en el liderazgo de las personas que están al frente de cada empresa. Un ejemplo es Uruguay, con Julio Del Castillo y su equipo profesional. Nos comprometemos a estar presentes cada vez que nuestros clientes nos necesiten. Los ayudamos a prevenir los riesgos, a asesorarlos, a indemnizarlos cuando ocurre un siniestro.

¿Cómo funciona la marca Berkley en el mercado argentino?

Hay que adecuarse a la realidad de cada país, estar en sintonía con la comunidad en la que trabajamos y responder de acuerdo a las necesidades y a los tiempos. Por eso cada equipo que conduce las operaciones de Berkley en cada país tiene que estar perfectamente consustanciado con la naturaleza de su respectivo mercado. En Argentina, como en los otros países en los que operamos, tenemos equipos de trabajo que están preparados y capacitados para responder de la mejor manera a los requerimientos

de cobertura de los asegurados. Por eso estamos muy satisfechos por los resultados que venimos obteniendo desde hace muchos años. En Argentina, como ya expresé, la operación de Berkley comenzó en 1995. Imagínese si habrán pasado cosas hasta el momento actual. Ahí estamos siempre pensando en el año próximo.

¿En qué medida Berkley genera procesos innovadores, por ejemplo en el área tecnológica, para potenciar sus procesos de gestión?

Tenemos un modelo biónico, donde combinamos la herramienta fundamental de la tecnología, con la calidad de las personas que acompañan estos procesos y que marcan un diferencial en el mercado. Nosotros queremos ser diferentes, respondiendo en tiempo oportuno, con respuestas ajustadas a las necesidades de nuestros clientes. Esta realidad se refleja entonces en un mejor servicio. La tecnología genera muchas oportunidades y demandas de capacidades diferentes. En esa interacción, entre tecnología y personas muy capacitadas, es que siempre buscamos dar la mejor respuesta al cliente. ●

Círculo de Agentes: 30 años de gestión sustentada en valores

El Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay cumplió 30 años de fructífera gestión, que se sustenta en los valores de la honestidad, la responsabilidad y el profesionalismo.

Sus ejes rectores se potencian a través de las Agencias establecidas en todo el país y que representan al Banco de Seguros del Estado.

El Círculo de Agentes celebró este hito institucional durante un grato encuentro de camaradería, desarrollado en Parva Domus, que congregó a un elevado número de Agentes, al Presidente del BSE, José Amorín Batlle, a la Subgerente General, Patricia O'Neill,

Actividad muy dinámica que requiere una permanente capacitación

al exPresidente del organismo, Mario Castro, al Presidente de la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU), Gonzalo Trías Pose y al Presidente y al Secretario General de APROASE, Lorenzo Paradell y Matías Stagnari, respectivamente.



Autoridades del BSE entregan un presente al Círculo de Agentes

Agradecimiento

Durante la instancia oratoria, el Presidente del Círculo de Agentes, Daniel Abal, exteriorizó su agradecimiento a “las comisiones directivas anteriores porque todas generaron aportes invalorable para la institución”. Asimismo, recordó “a quienes hoy no están, pero comparten con nosotros la enorme alegría de estos 30 años”.

Expresó, en el plano retrospectivo, que “en la primera reunión realizada en un salón de la Avenida Lezica fue nombrada la

primera Comisión Directiva de la institución. Entre muchos temas en común, la principal preocupación era la desmonopolización, que se puso en marcha en 1995. Muchas eran las interrogantes que surgieron en ese momento debido al cambio que se generaría en la comercialización de las pólizas con la nueva normativa”.

Esfuerzo

Daniel Abal señaló que frente a este nuevo escenario “la Comisión Directiva del momento realizó re-

uniones en Argentina y Brasil con agrupaciones de asesores para in-

El Asesor es insustituible e indispensable en el sistema asegurador

formarse sobre el funcionamiento y el resultado obtenido con las nuevas reglas de juego. Todo el cambio mencionado generó gran incertidumbre entre los Agentes, pero llegó el día, y gracias al trabajo realizado por los Agentes y la colaboración del área comercial del Banco de Seguros, pudimos enfrentar una situación totalmente nueva para todos nosotros. Salimos adelante, con mucho esfuerzo y continuamos trabajando con el mismo esfuerzo y dedicación, frente a aquel momento tan trascendente”. El ejecutivo destacó a continuación que “hemos sabido representar al Banco de Seguros trabajando con honestidad y responsabilidad en cada una de las localidades donde operan nuestras Agencias. Esta actividad es muy dinámica y requiere de una capacitación permanente,

para que cada uno de nosotros, como nuestros colaboradores, estén preparados para ofrecer un servicio de calidad. Debido a ello, en el Círculo estamos trabajando para brindarle, a todos nuestros colegas, cursos de capacitación en diferentes áreas de nuestra profesión”.

Federación

Expresó que, en consonancia con esta línea de trabajo, “hemos conformado junto a CUAPROSE y APROASE, dos prestigiosas Agrupaciones de Asesores en Seguros, la Federación de Asociaciones de Profesionales de Seguros del Uruguay (FAPROSU), que tiene entre otros cometidos, jerarquizar nuestra profesión y capacitar a sus integrantes y sus colaboradores para brindar un asesoramiento profesional adecuado en un mercado cada día más competitivo”.

“Estamos convencidos -prosiguió- que el Asesor es una figura insustituible e indispensable en esta actividad. Es la persona que, con sus conocimientos, asesora adecuadamente al asegurado, permitiendo que este pueda contratar la póliza que se ajusta mejor a sus posibilidades. Por eso nuestro interés se centra en trabajar para jerarquizar nuestra labor.

Prueba de ello es la campaña publicitaria que se puso en marcha a mediados de año y que todavía se encuentra activa. El actor, comprometido plenamente con el motivo de la campaña y lo que se quería transmitir a través de ella, le asigna a su Asesor la importancia que para él tiene en todo lo relacionado con el seguro”.

Prestigio y orgullo

Daniel Abal subrayó que “todo ha cambiado muy rápido y hoy, si queremos brindar un servicio de calidad en un mercado dinámico, debemos tener muy en cuenta que la capacitación resulta fundamental. El Círculo de Agentes tiene como cometido, a través de la capacitación, jerarquizar y profesionalizar a cada uno de sus Agentes y colaboradores, a lo largo y ancho del país. Pero el trabajo en equipo es indispensable para poder alcanzar las metas”.

“Vamos a trabajar con esfuerzo, como lo hemos hecho hasta ahora, para poder incorporar a cada uno de nuestros asociados a esta línea de trabajo, que potencie a cada una de las Agencias y haga más grande a la prestigiosa institución que representamos con tanto orgullo”, concluyó Daniel Abal. ●



Av. Del Libertador 1464, esquina Mercedes, Piso 10 - Ap.103.
Teléfono: 29009273 - E-mail: circulodeagentes@gmail.com



Gonzalo Trías, Rodolfo Barnech, José Amorín Batlle, Mario Castro y Daniel Abal



Daniel Abal, Presidente del Círculo de Agentes y Daniel Florines, Secretario



Daniel Florines, Gonzalo Trías, Matías Stagnari, Lorenzo Paradell, Daniel Abal, Diego Pereira y Diego Etchevers



Otra instancia gráfica del evento



Matías Stagnari, José Amorín Batlle y Lorenzo Paradell



José Amorín Batlle , Lorenzo Paradell y Patricia O'Neill



Daniel Abal y Andrea Signorino



Gabriel Beares, Vocal del Círculo de Agentes; Gonzalo Trías, Tesorero; Daniel Abal, Presidente; Cecilia Olivera, Vocal; Daniel Florines, Secretario; Diego Etchevers, Vicepresidente y Natalia Castelo, Secretaria



Carol Arqueos, Gonzalo Trías, Delia Pose y Jorge Trías



Secretaria del Círculo de Agentes, Natalia Castelo

La organización ofrece soluciones en Caucción y Riesgos Especiales

BARBUSS Risk tiene servicios técnicos innovadores sustentados en el valor de la confianza

BARBUSS es una prestigiosa organización que ofrece servicios financieros, de gestión de siniestros y de consultoría y una amplia gama de soluciones integrales en Caucción y Riesgos Especiales, a medida, como Transporte de Frutas y Perecederos. Sus estándares de servicio tienen un enfoque técnico innovador en seguros que optimiza tiempos y construye confianza. La empresa, cuya casa matriz está en Buenos Aires, celebró sus 20 años fundacionales con un acto en el Club Uruguay que congregó a un elevado número de ejecutivos de compañías de seguros, brokers, corredores y del mercado de seguros en general.

Apoyo de referentes

Durante una instancia oratoria, Gabriel Parcio, Gerente General de BARBUSS Risk, expresó su complacencia por celebrar en Uruguay los 20 años de la organización y destacó la presencia en el acto de Mauro Arcucci, CEO de BARBUSS, de Ignacio Mooney, Operations Manager y de Juan Manuel de la Vega, Argentina Country Manager. Gabriel Parcio expuso al calificado auditorio el proyecto que la compañía comenzó a desarrollar en Uruguay con su línea de Seguros impulsada por un equipo de trabajo muy profesional. Señaló, asimismo, que en Argentina se realizan las tareas de suscripción, lideradas por Ignacio Mooney.

A continuación, consideró que BARBUSS Risk proyectará y consolidará su marca en Uruguay con el apoyo de las compañías de seguros y de brokers y corredores que son referentes en el mercado por su calidad de servicio. El ejecutivo dijo que “enfrenta con optimismo el gran desafío que implica operar en Uruguay” porque la empresa ofrece soluciones que se alinean con los intereses de todas las partes involucradas.

El máximo reto

A continuación, hizo uso de la palabra el CEO de BARBUSS, Mauro Arcucci, quién reseñó, con claridad expositiva, las fortalezas y las potencialidades que caracterizan la operativa de esta empresa global. Resaltó que la organización, que comenzó a operar hace dos décadas “con una persona sola, hoy totaliza 120 profesionales muy calificados, la mayoría mujeres. Estamos muy contentos con el equipo que se formó en Uruguay, lo cual implica que la marca está muy bien representada, tanto en valores como técnicamente”. Sostuvo que “somos una empresa que cree mucho en la dinámica en equipo. Buscamos desarrollar productos, servicios, solu-



Ignacio Mooney, Mauro Arcucci, Carla Sánchez, Gabriel Parcio, Martín Brandani, Cecilia Becerra, Maximiliano Ghan y Juan Manuel de la Vega



Gabriel Parcio, Mauro Arcucci, Ignacio Mooney y Juan Manuel de la Vega



Ronic Alvariza, Roberto Machado, Alejandro Veiroj, Gabriel Parcio y Alberto Panetta

ciones que ayuden a nuestros clientes a mejorar sus resultados”. “Nos gusta mucho -prosiguió- generar procesos innovadores, ser cada día mejores, crecer en forma sostenida y profundizar nuestra dinámica de ofrecer más soluciones en los mercados en que actuamos, y siempre con el valor de la transparencia”. Expresó asimismo que hoy nuestro máximo desafío es explicar a cada uno de los miembros del mercado en que operamos, por ejemplo, desde Uruguay hasta Dubai, nuestro servicio diferencial, que tiene siempre un valor agregado”. El ejecutivo subrayó que estamos en el mercado uruguayo “con el apoyo de importantes compañías de seguros que creen en el proyecto por lo que estamos muy abiertos a ofrecer en Uruguay nuestra amplia gama de soluciones en seguros”. En otro pasaje de su alocución dijo que la empresa tiene 10 oficinas en el mundo, una de ellas en Estados Unidos e incluso en Johannesburgo en el marco de su sostenida expansión geográfica global. BARBUSS opera con más de 300 compañías de seguros y reaseguros, así como con importantes brokers internacionales.

Mitigar impacto

De inmediato, Juan Manuel de la Vega, Argentina Country Manager de BARBUSS Risk, destacó las fortalezas del Seguro de Transporte de Frutas y Carga Perecedera que ofrece la organización. Los experimentados expertos en este segmento brindan un servicio con calificados estándares de calidad que protegen, por ejemplo la valiosa carga durante toda la travesía. Las coberturas se ofrecen para pérdidas derivadas de variaciones de temperatura y retrasos, que ayudarán al empresario a mitigar el impacto de su negocio. Juan Manuel de la Vega ejemplificó el caso de una avería gruesa ocurrida en el buque Wan-He, que tuvo en buen resultado en términos de seguro. El acto continuó con palabras de Ignacio Mooney, Operations Manager de la empresa quién graficó que aproximadamente el 98% del transporte global de perecederos se realiza por transporte marítimo. Con un buen acondicionamiento de temperatura estos productos pueden tolerar la travesía entre 20 y 30 días. “El gran desafío -expresó- es preci-

samente el tema de la temperatura para no experimentar sobresaltos en la carga. También inciden las demoras en la llegada del buque a destino. Debido a ello es importante contar con adecuadas coberturas, innovadoras, que nos caracterizan”. Mooney recordó que esas coberturas “eran realizadas mayoritariamente por empresas alemanas. Con la llegada de la pandemia, que en muchos casos generó demoras en el arribo a los puertos de la mercadería, se disparó la siniestralidad. Entonces se replanteó el tema a nivel de las aseguradoras, ya que a su vez se registró una contracción en el mercado alemán. Nosotros visualizamos entonces las necesidades del mercado global en el tema de los productos perecederos y encontramos mecanismos innovadores, efectivos y ágiles, que nos permitieron operar con éxito en este segmento de los seguros”. “Ahora trabajamos muy bien -afirmó- gerenciando el riesgo totalmente. Conseguimos capacidades de reaseguradores europeos y montamos un mecanismo con una propuesta integral, sustentada en una buena

suscripción, muy disciplinada”. En consonancia con esta filosofía de trabajo muy técnico BARBUSS se fue proyectando en forma sostenida y muy sólida en el mercado global de los productos perecederos. Con servicios que también incluyen una buena gestión de recupero, que también reviste mucha importancia. “Siempre buscamos, con nuestros servicios muy profesionales, que el negocio sea rentable y sustentable en el tiempo”, destacó Ignacio Mooney. Cerró el acto, Gabriel Parcio, quién pormenorizó sobre los servicios que ofrece la organización en Uruguay, “que marcan un diferencial en el mercado, y que son ofrecidos por un equipo muy profesional. Tenemos dos pilares fundamentales: calidad de servicio personalizado, con una estructura ágil, y un sólido conocimiento técnico. Son ejes de gestión que se ajustan a las reales necesidades del asegurado y que nos permitirán expandirnos en un mercado muy competitivo. Por supuesto, con el soporte calificado y muy comprometido de BARBUSS a nivel global”. ●



Mauro Arcucci reseñó los valores de la organización global. Junto a Gabriel Parcio, Juan Manuel de la Vega e Ignacio Mooney



Mauro Arcucci, Luis Puig y Gabriel Parcio



Gabriel Parcio durante su exposición



Martha Quintas y Cecilia Becerra



Cecilia Becerra y Natalia Gil Conde



Ignacio Mooney, Gabriel Parcio, Mauro Arcucci, Luis Puig y Felipe Rodríguez



Mauro Arcucci, Álvaro Fernández, Ignacio Mooney y Gabriel Parcio



Alberto Panetta, Mauro Arcucci y Gabriel Parcio



Gabriel Parcio, Carla Sánchez, Martín Brandani, Cecilia Becerra y Maximiliano Ghan



Un aspecto general de la reunión

2023 fue un año muy positivo para la organización



Diego Klein, Dra. María José Klein y Alejandro Klein

KAS Insurance Brokers expande su fuerte perfil corporativo en el mercado

KAS Insurance Brokers expande desde hace 22 años su sólido perfil corporativo en el mercado con procesos innovadores, con disciplina y con altos estándares profesionales.

El CEO y Director de la organización, Diego Klein, informó al Suplemento de Seguros de El Observador que un sostenido asesoramiento posibilita desarrollar coberturas ajustadas a las reales necesidades del asegurado. El ejecutivo destacó además que la empresa registra en sus líneas de trabajo un nivel de retención superior al 95%, “que es un porcentaje muy bueno”.

¿Cuál es el balance operativo de la organización al finalizar el año?

Estamos cerrando 2023 con varios cambios en la estructura gerencial. En esa línea de gestión, se reperfiló todo el equipo que integra la empresa. Concluimos un año muy positivo. Operamos ahora en amplias y funcionales oficinas de un moderno edificio ubicado en Solano García 2575, frente a Punta Carretas Shopping. Las nuevas oficinas están pensadas

para poder desarrollar en cinco años, con más recursos humanos, los procesos de crecimiento de la empresa. Entre 2018 y 2022 duplicamos la compañía. En la actualidad manejamos, con las distintas aseguradoras del mercado, una prima cercana a los 9 millones de dólares. Cerramos el año 2022 con una facturación que registró ingresos superiores al millón de dólares. Este año 2023 tiene un muy buen comportamiento por lo que vamos a cerrar en valores similares a los del 2022 por la variación

del tipo de cambio. Registramos entonces un crecimiento.

¿La organización se caracteriza por su fuerte perfil corporativo?

Efectivamente. Tenemos dos áreas bien definidas: Líneas Personales, que tienden a la automatización (seguros de personas en ramas como Automóviles, Hogar, Vida, Embarcaciones de placer, etc.) y Líneas Comerciales. Entre el 70% y el 80% de los ingresos de la empresa proceden de las Líneas

Comerciales. En la línea de negocios corporativos marcamos una diferencia en el mercado porque hacemos las pólizas a la medida de los clientes. Consideramos entonces que el bróker de seguros debe fortalecerse entonces cada vez más en el área de los riesgos corporativos en base a un sostenido asesoramiento que posibilita desarrollar coberturas ajustadas a las reales necesidades del asegurado. Debemos destacar además que tenemos en nuestras líneas de trabajo un nivel de retención superior al 95%, que es un porcentaje muy bueno.

¿Cuáles son las principales fortalezas que destaca de la empresa?

Hay una confluencia de fortalezas que nos distinguen en el mercado. Comencé a desarrollar mi gestión como corredor hace 22 años con el impulso de mi padre Alejandro Klein, quién desarrolló su actividad profesional como director de una multinacional petrolera. Nuestros valores predominantes siempre fueron la confianza, la disciplina, la cercanía con el cliente y la estrategia de ofrecer

el mejor servicio con gran rigor profesional. Estos procesos de gestión nos posibilitaron obtener el apoyo y el reconocimiento de las compañías de seguros.

Existe otro valor destacable: hacemos hincapié en capacitar a nuestros colaboradores en forma permanente. Desarrollamos instancias de capacitación interna, que imparten los propios ejecutivos de la empresa, así como cursos que solicitamos y diseñamos con las compañías de seguros. Es importante contar con recursos humanos que tengan un sentido de pertenencia con la empresa, o puesta la camiseta, y que se caractericen por sus altos estándares profesionales. Debemos tener en cuenta que se trabaja en un mercado asegurador muy técnico y complejo y con clientes que cada vez son más exigentes. A comienzos de cada año planificamos los objetivos que queremos alcanzar en el ejercicio. Esto implica el desarrollo de estrategias, que seguimos paso a paso, y que mejoramos en forma constante. Las compañías lanzan periódicamente al mercado nuevas coberturas por lo que se impone, para man-

Importantes contactos internacionales

KAS Insurance Brokers mantiene importantes contactos internacionales que refuerzan sus procesos de gestión. En consonancia con esta filosofía de trabajo, opera con seis reconocidos brokers del mercado argentino. Diego Klein dijo que “notamos en los últimos meses que un elevado número de empresas argentinas se están instalando en Uruguay por las condiciones favorables que exhibe nuestro mercado. Entonces, tenemos un sostenido crecimiento atendiendo a esos colegas argentinos que representamos en Uruguay”. Informó además que “nuestra organización tiene alianzas estratégicas con empresas de Brasil y Paraguay. Asimismo, con la empresa española March Risk Solution, (consultores en riesgos marítimos) que fue adquirida recientemente por el broker internacional Howden. ●

tener la calidad de servicio, estar *aggiornado*. Siempre decimos que cuando un cliente tiene un siniestro es como si el siniestro nos hubiera ocurrido a nosotros. La idea es estar siempre muy cerca del asegurado, acompañarlo durante todo el proceso de liquidación del siniestro. Esta es una premisa que nos caracteriza.

¿La empresa tiene una fuerte presencia en el área Construcción y Montaje?

Realmente es así. Cubrimos proyectos de diversos emprendedores, en Montevideo, Canelones, Punta del Este y otras zonas estratégicas del país. Tenemos un amplio espectro de líneas de cobertura, como Seguros de Crédito, Fianzas, Property, Responsabilidad Civil, Riesgos Industriales para empresas constructoras, frigoríficos, curtiembres, laboratorios. También seguros agrícolas y, por supuesto, productos de Renta, Retiro, Vida con Ahorro y Salud, entre otros.

¿El factor humano prevalece fuertemente sobre los procesos tecnológicos?

En ocasiones abordamos el tema con colegas, especialmente brokers internacionales, quienes continúan aplicando el sistema *home office*, entre otros mecanismos de trabajo. Entiendo que durante la pandemia sirvió esa operativa, pero en la actualidad



Santiago Rosa, Lucía González, Alejandro Klein, María José Klein, Diego Klein, Álvaro Buttafuoco, Pablo Bassignano, Isabel Amondarain. Francisco Cibreiro, (ausente) integra también el equipo de la empresa

marcar presencia cotidiana es muy importante para mantener una adecuada dinámica de trabajo. El nuestro es un negocio de personas y por lo tanto es vital el intercambio directo de opiniones, de información. A nosotros nos gusta trabajar en forma directa con el equipo. Esta línea de trabajo la desarrollamos también con los clientes con quienes, en la mayoría de los casos, mantenemos contactos presenciales. De ser posible prefiero el contacto cara a cara.

¿Cómo visualiza en mercado de seguros actual?

Considero que nuestro mercado asegurador continuará creciendo.

Aparecerán nuevas coberturas, como riesgos cibernéticos, los cuales se expandirán mucho en los próximos años. Creemos que la tendencia, a mediano y largo plazo, es que queden en el mercado menos brokers, pero más grandes. Nosotros por ejemplo, pensamos adquirir carteras. Esperamos concretar operaciones de este tipo el próximo año.

¿Estima que su empresa proyectará durante 2024 su línea de crecimiento?

Creo que en algunas áreas no habrá tanto movimiento. Hay que recordar que concluyó la construcción de la gigante planta de celulosa de UPM y esto genera una

contracción en determinadas líneas de seguros, como fianzas, etc. Incluso varias constructoras uruguayas van a comenzar a operar en Paraguay ya que en este país se construirá una planta procesadora de celulosa de grandes dimensiones. Por supuesto, KAS Insurance Brokers continuará desarrollando procesos de calidad para continuar por la senda del crecimiento. Hemos crecido en forma sostenida y seguiremos siendo un jugador importante en el competitivo mercado asegurador. Trabajamos con todas las compañías de seguros del mercado uruguayo con las cuales mantenemos muy fluidos y fructíferos contactos. ●

Un modelo de trabajo sustentado en 5 pilares

La organización KAS Insurance Brokers sustenta sus procesos de gestión en 5 pilares.

- Ellos son:
- * Conocimiento. Profundiza en el conocimiento de sus clientes para entender sus necesidades.
 - * Participación. Trabaja en forma conjunta para diseñar programas de seguros adecuados a las necesidades del cliente.
 - * Planificación. Establece objetivos y ejecuta acciones comprometidos siempre con la obtención de los mejores resultados.
 - * Gestión. Aplica su bagaje de experiencia y conocimiento del mercado para brindar asesoramiento con altos estándares profesionales.
 - * Soporte y Seguimiento. Está siempre. Responde siempre. Defiende siempre los intereses de su cartera de clientes.



ORGULLOSOS
DE CUMPLIR
15 AÑOS
EN EL PAÍS



Berkley Uruguay Seguros
| a Berkley Company

www.berkley.com.uy

Paradell dijo que la gremial vivió dos años muy intensos y positivos

APROASE: dinámicas que potencian al Corredor y defienden al asegurado

APROASE genera constantes procesos dinámicos que potencian la gestión del Corredor Asesor en el mercado y defienden al consumidor de seguros. Su ex Presidente, Lorenzo Paradell, es un reconocido profesional que ejerció hasta ayer la Presidencia de la organización empresarial. En diálogo con el Suplemento de Seguros de El Observador trazó las principales líneas de acción que desarrolló APROASE en los dos últimos años y resaltó la importancia que reviste para el sector la creación de la Federación de Agrupaciones Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU), integrada por APROASE, CUAPROSE y el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay.

¿Cuál es el balance de la gestión que cumplió la Comisión Directiva que Usted presidió durante el período 2021-2023?

Estimo que el balance ha sido positivo. Fueron dos años muy intensos porque tuvo dos vertientes muy importantes, en lo que refiere específicamente a APROASE y en lo que respecta a la creación de FAPROSU. El resultado es bueno porque APROASE ha concretado temas importantes. Hemos presentado una denuncia contra una institución bancaria de plaza que obliga a sus clientes a suscribir los seguros con ella para conceder líneas de crédito. Es una práctica coactiva que preocupa. Es la primera vez que nuestra institución realiza una denuncia de estas características. El tema está en proceso de definición en la órbita del Ministerio de Economía y Finanzas.

Siempre estuvimos muy atentos a los cambios que se registran en el mercado asegurador y, en línea con esta filosofía institucional, hemos mantenido en forma periódica reuniones con el Banco de Seguros del Estado y con las compañías privadas. Siempre se apuntó a pulsar la dinámica del mercado, a potenciarlo y a colaborar en todo lo que está a nuestro alcance para que se desarrolle aún más la cultura aseguradora en la población. Para el sistema asegurador han sido años buenos, porque generaron resultados positivos. Aún en el período de la pandemia el sector trabajó bien. Constantemente se desarrollan productos nuevos, un poco a influencia de las inversiones extranjeras. APROASE, para acompañarse a este nuevo



Lorenzo Paradell, ex Presidente de APROASE

escenario, ha desarrollado instancias de capacitación que han sido muy fructíferas. Es decir, para estar siempre al día de todas las necesidades que requiere el mercado.

¿Un hito importante en todo ese proceso de gestión fue la creación de FAPROSU?

Sin duda. Siempre destaca-

mos la importancia que reviste estar agremiados. Algunos colegas no lo entienden así. Afiliarse a APROASE implica fortalecer aún más a nuestra gremial. Nuestra profesión es bastante individualista. No somos empleados sino patrones o empresarios y esto a veces puede dificultar hacerse socio de una gremial. Hay que tener

en cuenta que los beneficios los conseguimos para todos los corredores y no solo para los socios de APROASE. La manera de devolverle a una gremial esos valores es asociarse para ser cada día más fuertes. Si estamos cada vez más unidos fortalecemos la posición del Corredor de Seguros en el mercado y esto redundará en beneficio del consumidor. Esta filosofía de trabajo la impulsamos a las demás gremiales porque hay una meta común: estar juntos, estar cohesionados. La unión de esfuerzos genera sinergias positivas para nuestra actividad. Con esta premisa se creó la Federación. En forma gradual se fueron superando determinados matices y hoy, en base a un sólido consenso, tenemos a FAPROSU en plena actividad con un claro e irrenunciable objetivo: jerarquizar la profesión del Corredor y del Agente. Darle al profesional el lugar que se merece en el mercado. Siempre hay que tener en cuenta que el Corredor es un Asesor, no un vendedor común, y en el cual los clientes depositan su confianza para proteger, ni más ni menos que su patrimonio. Tenemos que ser muy cuidadosos y estar siempre capacitados. Ese trabajo de capacitación también lo va a llevar adelante la Federación, que

desde el pasado mes de agosto es regida por una nueva Comisión Directiva que trabaja a full con profesionales muy prestigiosos. Las reuniones, que se cumplen todos los martes en la sede de APROASE, apuntan a objetivos que serán muy importantes para los Corredores y Agentes.

Quienes integramos la Comisión Directiva que fundó FAPROSU trazamos un camino en base a consenso y por ello la institución fue logrando cosas que redundan positivamente en nuestra profesión. La directiva concluyó sus funciones pero quedaron amigos porque prevaleció el objetivo común y se dejaron de lado las diferencias.

¿La directiva de APROASE que concluyó su mandato también funcionó con consenso?

Absolutamente. Quiero agradecer a mis compañeros de directiva porque han trabajado con mucha dedicación y profesionalismo. Siempre nos manejamos en un ámbito muy integrador que permitió superar las diferencias que pudieran aparecer puntualmente. Los nueve miembros de la Comisión Directiva analizamos siempre los temas con altura. Se sesionó fluidamente y todas las decisiones se adoptaron por consenso.

¿La gremial tiene ahora una nueva Comisión Directiva?

Efectivamente. Ayer tuvimos el acto eleccionario y el socio Esteban Bello es el nuevo Presidente de APROASE. Es un profesional que desde hace muchos años está muy integrado a la filosofía de la gremial, trabajando full time en defensa de los valores de la institución. Es una persona muy capaz que preside una directiva que estimamos va a continuar con los lineamientos que siempre sustentó APROASE.

Usted es un reconocido y experimentado dirigente ¿Continuará vinculado a la actividad gremial?

Siempre diremos presente cuando se nos requiera, siempre estaremos a las órdenes. Ejercí tres veces la presidencia de APROASE y durante 30 años fui directivo de la institución. Le tengo mucho cariño a una gremial que siempre tomó decisiones asentadas en valores, en defensa de nuestra querida profesión de Corredor y, consecuentemente, del consumidor de seguros. ●

Esteban Bello es el nuevo Presidente de APROASE



Nuevo Presidente de APROASE, Esteban Bello

Esteban Bello fue electo Presidente de APROASE por el período 2023-2025 tras el acto comicial realizado ayer jueves por la organización empresarial.

Acompañarán a Esteban Bello en el ejercicio de sus funciones: Juan Pablo Risso, Matías Stagnari, Gerardo Pereira, Carlos Ruffalini, Claudia Rossi, Ronic Alvariza, Bernardo Von Sanden y Alicia Chiesa. ●

Se trabaja en un clima de amistad y cordialidad

Fue un año muy productivo para la Federación, afirmó Gonzalo Trías

La Federación de Agrupaciones Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU) desarrolló durante 2023 una agenda de trabajo ajetreada y muy productiva, dijo el Presidente de la organización, Gonzalo Trías. El ejecutivo abogó, en declaraciones al Suplemento de Seguros de El Observador, por la máxima preparación y ca-

El Asesor de seguros es el profesional que respalda y da seguridad al asegurado

pacitación “en todas las ramas de los seguros para lograr el mejor asesoramiento para nuestros clientes”.

¿Qué evaluación realiza de la actividad desarrollada por FAPROSU en el curso de 2023?

El año en curso nos encontró con mucho trabajo. Luego de obtener la Personería Jurídica en el año 2022 y de realizar las inscripciones en el BPS y la DGI, en este 2023 confeccionamos nuestra página web y realizamos una campaña publicitaria para resaltar la importancia del Asesor en las compras de los seguros. Para ello, empezamos visitando a todas las Compañías de Seguros para solicitarles su apoyo para financiarla. La gran mayoría participó de la misma. Luego se solicitó a los colegas asesores, a través de sus Agrupaciones, sus aportes. Casi cerrando la Directiva anterior, en el mes de julio, se logró



Gonzalo Trías, Presidente de la Federación

la apertura de la cuenta en el BROU para que cuando asumiéramos la conducción de la Federación pudiéramos hacernos de los aportes comprometidos por todos. Estamos intentando llevar nuestro registro de asesores, realizar las capacitaciones y lograr regular el sector de intermediación en el mercado. En fin, un año ajetreado y muy productivo para la Federación.

¿En el ejercicio de su cargo de Presidente tiene el sostenido apoyo de un experimentado equipo de trabajo integrado

por reconocidos colegas?

La institución trabaja en el importante tema de la Ley de Intermediación de los seguros

En esta nueva Directiva, que empezó a funcionar en agosto, tengo el apoyo de varios Aseso-

res con bastante experiencia en estos temas, por lo que afirmo que tendremos una buena gestión al frente de la Federación. Estamos trabajando con un clima de amistad y cordialidad, por el bien de todos nuestros colegas, intentando conseguir los mejores beneficios para ellos en el futuro.

¿En qué medida la constante capacitación es fundamental para el desempeño de una profesión que opera en un mercado cada vez más complejo y competitivo?

El tema de la capacitación en nuestra tarea es fundamental y lo más importante: hay que estar preparados y capacitados en todas las ramas de los seguros para lograr el mejor asesoramiento para nuestros clientes. La ley de Seguros cambió algunas de las condiciones generales de las pólizas, por ello el asesor tiene que conocerlas y estar actualizado de estos temas.

¿Cuáles son, a su criterio, las principales evoluciones que registró la plaza aseguradora en los últimos diez años?

Creo que la principal evolución es que los asesores podamos emitir nuestras propias pólizas en el momento, lo que conlleva a realizar las gestiones en forma más rápida y eficaz. Esto per-

mite otorgarle al asegurado los documentos de sus seguros en forma inmediata, ya sea pólizas, certificados, SOA etc. Otro tema importante es el recibir en

Procuran que en Primaria o en Secundaria se brinden charlas que destaquen la importancia de los seguros

el momento las denuncias de siniestros de nuestros clientes, lo que nos da la posibilidad de poder entablar el asesoramiento adecuado en dicho trámite en forma inmediata. También los servicios que se fueron anexando a los seguros, como por ejemplo, en autos la mecánica ligera, en seguros de hogar los servicios de reparaciones de electricidad, cerrajería, sanitaria y demás.

¿Considera que los constantes avances tecnológicos son muy importantes para la gestión del Asesor, pero que en ningún momento podrán eliminar el asesoramiento personalizado al consumidor de seguros?

Si bien hay muchos elementos tecnológicos por donde poder realizar las cotizaciones de los seguros y compras de pólizas, si alguien necesita contratar un seguro, lo mejor es contactar a un Asesor Profesional de Seguros, con experiencia en el mercado. Este profesional le brindará al asegurado el mejor asesoramiento y, al momento de tener un siniestro, un seguimiento de su trámite para que se liquide en forma rápida. Los avances tecnológicos para nosotros los Asesores nos permiten velocidad en el momento de asesorar, emitir y dar información a nuestros asegurados.

¿Cuáles son los principales objetivos que prevé plasmar la Federación en el curso del próximo año?

En estos momentos estamos trabajando en una Ley de Intermediación, también consiguiendo capacitaciones a brindar a los socios en el año próximo. Otro tema en carpeta: estamos interesados en que en Primaria o en Secundaria se impartan charlas sobre la importancia de los seguros para empezar a generar una concientización en la cultura del seguro. ●



FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE PROFESIONALES EN SEGUROS DEL URUGUAY.

Con el compromiso de siempre y la mirada en el futuro, para continuar siendo los principales referentes del mercado asegurador, acompañando el desarrollo de Asesores y empresas de nuestro país con solidez y seguridad

www.faprosu.uy

La problemática que subsiste con los repuestos de los vehículos siniestrados

Por Carla Antonaccio
Vocal de CUAPROSE

Hace bastante tiempo estamos atravesando una problemática muy importante con el tema de los repuestos de vehículos.

La situación genera una disconformidad muy lógica en los asegurados

Está habiendo falta de stock y de disponibilidad al momento de un siniestro. Es cada vez más frecuente que al momento de solicitar los repuestos para la reparación al representante de marca, los mismos no estén disponibles. El representante en ese momento hace el pedido y estima e informa una posible fecha de entrega. Lo que está pasando es que no sólo no



Carla Antonaccio

hay disponibilidad inmediata de muchísimos repuestos, sino que también en la fecha prometida o no llegan y dan una fecha de entrega lejana nuevamente o llegan algunos y no todos los que se necesitan.

Lógica disconformidad

Esto genera una disconformidad lógica en el asegurado. Ni la compañía aseguradora, ni el asesor de seguros pueden hacer nada, ya que se trata de un problema exclusivo del representante de la marca. Incluso, las compañías ofrecen en algunos casos, la posibilidad de indemnizar el dinero del daño al asegurado, pero no es una solución, ya que, si el repuesto no está, tampoco puede hacerse con el mismo. Esta situación no se mejora ni siquiera contratando en la póliza auto de alquiler o algún tipo de adicional similar, ya que los mismos son para cuando el vehículo se ingresa al taller para su reparación.

Los asegurados, en muchos casos están pasando hasta varios

meses con el vehículo parado. Obviamente no es un problema de todas las marcas y hay algu-

Muchos vehículos no pueden ahora circular durante varios meses por la carencia de repuestos

nas con más complicaciones que otras.

Preocupación

Realmente es un tema que nos preocupa muchísimo. Recalcamos el concepto que es una situación que escapa a las compañías de seguros. CUAPROSE ha venido solicitando al BSE y al resto de las compañías aseguradoras cuál es la situación de cada marca y modelo y así poder enfocarse en tratar de buscar una solución de fondo al problema entre todos los actores. ●

BARBUSS RISK

Contamos con una amplia variedad de coberturas en Seguros de Caución y Seguro de Transporte de Perecederos.



WWW.BARBUSSRISK.COM

La cooperativa registra una constante evolución

CASUR afianza su presencia en el mercado asegurador, se moderniza y aumenta su caudal de socios

CASUR, la primera cooperativa de Asesores de Seguros de Uruguay, registra una constante evolución en sus procesos de gestión, aumenta su caudal de socios y afianza su presencia en un mercado asegurador cada vez más técnico y competitivo. La organización tiene un rol protagónico en el corretaje de

La institución tiene un rol protagónico en el corretaje de seguros

seguros, además de ser un valorado bróker de varias compañías. Sus directivos, Roberto Machado, Fernando Santos, Cristina Perillo, Agustín Grajales, Andrés Guidali, Ernesto García da Rosa y Mateo Guzmán reseñaron al Suplemento de Seguros de El Observador los valores y potencialidades de la reconocida institución, que cumplió recientemente 30 años de fructífera actividad.

Muy profesional

Destacaron que CASUR es sustentable y autosuficiente y esto es fruto de un trabajo muy profesional en todas las áreas de gestión. Informaron que la institución mantiene permanentes reuniones con las compañías buscando siempre que se agilicen los mecanismos operativos, para beneficio de los socios. Asimismo, siempre procura obtener convenios que sean beneficiosos para los clientes y para los corredores asociados. Los



Agustín Grajales, Fernando Santos, Mateo Guzmán, Cristina Perillo, Sonia Palacios, María Leivas, Verónica Martínez y Roberto Machado

entrevistados expresaron, en otro plano, que CASUR siempre busca el mayor equilibrio en su gestión para que los corredores grandes o pequeños tengan las mismas oportunidades, en el marco de la filosofía de trabajo que sustentan las organizaciones cooperativas.

Acuerdos

Expresaron que la cooperativa, en línea con su constante proceso evolutivo, suscribió acuerdos con varias empresas para tener asesoramiento y gestión en el área jurídica, en trámites y gestión de siniestros, así como en lo que se refiere a partes policiales y de bombero peritaje de vehículos, servicios de grúa, etc. Son herramientas

muy útiles para los socios de la institución.

Los directivos de CASUR destacaron que el próximo año se desarrollarán instancias de capacitación para los socios, que incluyen charlas y cursos que se impartirán en las oficinas de la cooperativa, ubicadas en la estratégica esquina de Uruguay y Paraguay.

Precisaron que hay que tener en cuenta que el mercado de seguros es cada vez más técnico, variado y complejo y por eso el Corredor tiene que estar permanentemente capacitado. Se busca entonces que el socio de CASUR pueda desarrollar su actividad con los más altos estándares de calidad de servicio, lo cual redundará en beneficio del

asegurado y de todo el mercado asegurador.

Redes sociales

La cooperativa desarrolla asimismo dinámicas acciones que apuntan a tener más presencia en las redes sociales, al tiempo que rediseña su imagen, con conceptos y tecnología de avanzada con el objetivo de captar jóvenes que recién se inician en la profesión de Corredor. Se busca potenciarlos con capacitaciones continuas para

poder profesionalizarlos cada vez más. La institución avanza entonces en sus procesos de modernización y adaptación a un mercado que registra constantes cambios.

Apoyo

Los directivos de CASUR destacaron además que promueven y apoyan a APROASE, CUA-PROSE, el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay y a la Federación de Agrupaciones Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU). Dijeron que invitan a los socios de la cooperativa a que se acerquen a las gremiales y que se trabaje siempre en forma consensuada para tener mayor fuerza en el mercado porque la figura del Corredor es insustituible para la transparencia de la plaza aseguradora y la protección del asegurado.

Afirmaron luego que CASUR apoya la creación de FAPROSU, la cual se ha convertido en una importante herramienta que defiende la profesión del Corredor y del Agente de Seguros. Resaltaron finalmente que para lograr que la cooperativa sea cada vez más estable, sólida y se proyecte con más fuerza en el mercado en el 2024 se buscará profundizar el trabajo en equipo mediante la conformación de comisiones de trabajo que apunten a potenciar la comercialización de todas las líneas de seguros, entre otras acciones. ●

Roberto Machado fue reelecto Presidente de la cooperativa

Roberto Machado fue reelecto Presidente de CASUR tras el acto eleccionario que realizó la cooperativa el pasado 22 de noviembre. La nueva Comisión Directiva asumirá el próximo 1º. de marzo por el período 2024-2026. Ejercerá como Vicepresidenta Julia Domínguez; Agustín Grajales como Secretario; Germán Jorge como Tesorero y Mateo Guzmán, Germán Santos y Álvaro Etcheverry como Vocales. Los suplentes son: Ronic Alvariza, Carlos Soria, Ernesto García Da Rosa, Daniel Ceriani, Renzo Locatelli, Federico Betancor y María Esther Sosa.

La Comisión Electoral quedó integrada por: María Del Carmen Cabrera, Soledad Berrutti, Mirtha Álvarez, Marcelo García, Giuliana Vomero y Pablo Mancione.

La Comisión Fiscal quedó conformada por: Cristina Perillo, Fernando Santos, Andrés Guidali, Sebastián Fernández, José Luis Urse e Ivette Rimbaud. ●



Unidos para un futuro asegurado

Nuestro compromiso con el crecimiento, la colaboración, el profesionalismo y la innovación nos ha llevado a donde estamos hoy.

Un recorrido de tres décadas nos ha permitido forjar relaciones sólidas, brindar asesoramiento experto y ofrecer un espacio donde los corredores de todos los tamaños encuentran su hogar.

30 AÑOS
1993 - 2023

El ISEV reconoció el apoyo de Porto Seguro

La seguridad vial como valor de vida

El Director del Instituto de Seguridad y Educación Vial (ISEV), Arturo Borges, visitó Porto Seguro a los efectos de entregar a su Presidente, Fernando Viera, un presente recordatorio de los 28 años de trabajo unidos por la Seguridad Vial.

Se fomenta la prevención de accidentes mediante actividades educativas

Fundado en el año 1995, el ISEV contó con el apoyo de Porto Seguro desde sus inicios en Uruguay para la formación de conductores en materia de Educación Vial, un valor social inexcusable. Si bien una sociedad debe apuntar a su crecimiento, tanto cultural como económico, no siempre se considera al incidente en el tránsito como una verdadera pandemia silenciosa, que jaquea ese crecimiento.



Arturo Borges, Director del ISEV y Fernando Viera, Presidente de Porto Seguro

Prevención

Para contribuir a mejorar esa realidad, el ISEV ha hecho foco desde su creación en la persona como actor en el sistema del tránsito. En consonancia con esa línea de trabajo, fomentó siempre la prevención de accidentes a través de diversas actividades educativas, para lo cual cuenta, entre otros, con la asistencia técnica del Instituto de Investigación en Tráfico y Seguridad Vial (INTRAS) de la Universidad de Valen-

cia. Es un centro interdisciplinario especializado en la realización de proyectos de asesoramiento, investigación, desarrollo, innovación y divulgación en materia de transporte, tráfico, movilidad y seguridad vial. Precisamente, la Educación Vial debe ser entendida como una materia transversal ineludible en nuestra formación como individuos, fomentando una mejor convivencia en el sistema del tránsito.

Cultura del seguro

Para Porto Seguro y el ISEV este es un tema de real importancia. La sinergia de su trabajo tiene como finalidad preservar la vida en el tránsito y acentuar la cultura del seguro como marco de contención, dentro de una estadística que muestra números preocupantes. Arturo Borges expresó que “nos gustaría destacar el apoyo de Porto Seguro a las jornadas de educación

vial en la Escuelita de Tránsito, desarrollada en el predio del Centro Protección de Choferes, dentro de un convenio con ISEV y de la Declaración de Interés por parte de CEIP. Para estas acciones se han reunido más de 1000 escolares de primero, segundo y tercer año”.

Agradecimiento

El ejecutivo destacó asimismo que “Porto Seguro, con

su invaluable aporte, nos ha dado la posibilidad de consolidarnos como Instituto de Formación de Conductores referente en nuestro país, por lo que en esta oportunidad agradecemos a Fernando Viera y a su equipo, por el honor de habernos acompañado en estos 28 años, en la mejora del factor humano en el ámbito de la conducción”.●

La necesidad de estar protegido con un Seguro para el Hogar

Ante un siniestro de importantes magnitudes como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe en un edificio o casa es clave contar con una cobertura de seguros correcta y eficiente que ayude a minimizar las pérdidas materiales. Aunque la

ocurrencia de estos siniestros es muy baja, cuando suceden suelen ser devastadores en costos de bienes muebles, inmuebles y, por supuesto, cuando involucran vidas humanas. En la mayoría de los casos, arrasan con el esfuerzo de toda una vida. Estar protegidos frente a los mismos permite reponerse en lo material de manera más eficiente, rápida y menos traumática posible.

El diario Clarín informó que la Ley 13.512 de Propiedad Horizontal de Argentina establece la obligación de contratar un seguro de incendio para cubrir las partes comunes del edificio y la responsabilidad civil derivada. Esa misma póliza protege ante rayos, explosión, tumulto popular, huelga, terrorismo y hechos de vandalismo y malevolencia, así como también frente a daños por impacto de aeronaves, vehículos terrestres, sus partes y componentes y daños por humo. En el caso de ocurrir el siniestro, el seguro pagará el costo de

la reconstrucción de las partes comunes hasta el monto contratado.

Seguro propio

Cada propietario deberá encargarse -con sus fondos o su seguro- de reparar o reconstruir su departamento. En cuanto a la Responsabilidad Civil, es decir los daños generados a las personas y a sus bienes, cada propietario es considerado como un tercero respecto al mismo consorcio. La póliza del edificio debería resarcirlos, como así también a los vecinos linderos o transeúntes dañados. Para estar totalmente cubierto, cada propietario debería contar, además, con un seguro propio contra incendio o alguno otro de este tipo. De esta manera, se le resarcirán los daños ocurridos en su propio departamento hasta el monto asegurado. Pero este seguro es voluntario y de libre elección de cada persona. ●



**Agrupación de Profesionales
Asesores en Seguros**

CONTRATE SUS PÓLIZAS DE SEGUROS A TRAVÉS DE UN PROFESIONAL ASESOR DE SEGUROS

Solo así obtendrá:

El asesoramiento **previo** para contratar la póliza que mejor se ajuste a sus necesidades de cobertura
Durante la vigencia del contrato el asesoramiento y apoyo de un profesional fundamentalmente en caso de **siniestro**

NINGÚN CANAL ALTERNATIVO DE VENTA DE SEGUROS PUEDE SUSTITUIR EL ASESORAMIENTO DE UN PROFESIONAL

Colonia 1007 Piso 2 - Tel. 29002553 / Fax 29025072
E mail: aproase@aproase.com.uy
www.Aproase.com.uy

Alianza del Sector Privado para Sociedades Resilientes ante Desastres

LA Red ARISE en Uruguay

Por la Prof. Dra. PhD. Andrea M. Signorino Barbat
Consultora internacional en seguros y reaseguros
andreasignorino@gmail.com

En esta ocasión deseo acercar a los amables lectores un proyecto novedoso que ha desembarcado en Uruguay de la mano de la Oficina de Naciones Unidas para la reducción de riesgos de desastres, UNDRR. Se trata de la llamada Red ARISE, Alianza del Sector Privado para Sociedades Resilientes ante Desastres, que, si bien ya está en el país desde hace unos años, apunta en el corto plazo, a fortalecer el pilar del seguro como herramienta esencial, para la prevención y mitigación de los eventos climáticos, y extremos en general, que afectan a la sociedad.

Mandato de la ONU

La UNDRR tiene el mandato de la Asamblea General de Naciones Unidas de servir como punto focal en el sistema de la ONU para la coordinación de la reducción de desastres y asegurar sinergias con las organizaciones regionales y generar actividades positivas en los campos socioeconómico y humanitario. Es una unidad de la Secretaría general de la ONU y está dirigida por un representante especial del Secretario General. Esta Oficina trabaja en colaboración con los miembros de ARISE para comprometerse voluntariamente a apoyar e implementar el Marco de Sendai para la Reducción del Riesgo de Desastres 2015-2030, alineado con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y sus Objetivos de Desarrollo Sostenible, el Acuerdo Climático de París, la Nueva Agenda Urbana y la Agenda para la Humanidad.

Empresas privadas

La Red ARISE está formada actualmente por empresas del sector privado en todos los continentes que trabajan para alcanzar prácticas comerciales resilientes. ARISE tiene cuatro áreas prioritarias con indicadores clave de rendimiento para guiar las acciones: 1. Pequeñas y medianas empresas: Mejorar la resiliencia a largo plazo de las Pymes, incluidas las políticas fiscales y los problemas de gestión de la cadena de suministro. 2. Inversores e inversión: Integrar el riesgo de desastres en las decisiones de inversión del sector financiero. 3. Seguro y reaseguro: Incentivar la reducción de riesgos de desastres a través de las actividades de gestión de seguros y activos del sector. 4. Infraestructura resiliente: Participar en la Coalición Mundial para la Infraestructura



Andrea Signorino Barbat

ra Resiliente ante los Desastres (Coalition for Disaster Resilient Infrastructure, CDRI) para garantizar que el desarrollo de una nueva infraestructura y la actualización de la existente, se haga en función de los riesgos.

Prácticas comerciales

UNDRR trabaja con los miembros de ARISE a través de las redes regionales y nacionales para que los miembros actuales y potenciales de ARISE, se comprometan en la implementación de prácticas comerciales informadas de los riesgos y prevenidas ante ellos. Se trabaja desde el nivel micro al macro, incluidas asociaciones de Pymes, cámaras de comercio y gremiales y redes comerciales regionales. UNDRR también está creando vínculos entre ARISE y otras redes globales como el Pacto Mundial de las Naciones Unidas y el Foro Económico Mundial, entre otras. Y el sector privado es un actor clave en este proyecto. El sector privado es esencial para la creación de sociedades resilientes al riesgo. Al combinar sus activos intelectuales y conocimientos técnicos, con los recursos del sector público y de otras partes interesadas, se desarrollarán e implementarán soluciones para alcanzar las Metas del Marco de Sendai para 2030. Estas incluyen soluciones operativas, de comunicación, de políticas, de inversión, de gestión de riesgos y técnicas. Específicamente, los miembros de ARISE

participan en el desarrollo de capacidades, en la educación y en el desarrollo de políticas, herramientas y regulaciones requeridas, a través de la aplicación de la experiencia e innovación del sector privado para reducir los riesgos de desastres a nivel nacional y local. En ARISE, los miembros se comprometen voluntariamente a apoyar e implementar estas políticas y objetivos en beneficio de la sociedad.

Sostenibilidad

En Uruguay, ARISE cuenta con

el apoyo de la dirección del SINAE, Sistema Nacional de Emergencia que depende de Presidencia de la República, que aporta el muy valioso apoyo del sector público al proyecto. La Red está ahora buscando ampliar sus miembros del sector privado, que ya cuenta con empresas de varios sectores económicos, pero que apunta ahora a involucrar al sector asegurador, como pilar esencial para sus objetivos de sostenibilidad, buscando la resiliencia y el bien-

estar de nuestra sociedad. En ese sentido, me han pedido apoyo para involucrar al sector y en los próximos meses estaremos intentando colaborar con este interesante proyecto para bien de nuestro país. Desde ya cuento con Ustedes. Finalmente, próximos al cierre del año, les deseo a todos una muy Feliz Navidad, que el Niño Jesús ilumine vuestras vidas y traiga paz y amor a todas sus familias y que el 2024 sea para todos ustedes, un año, sencillamente, brillante. ●

KAS
INSURANCE BROKERS

REFERENTES EN
SEGUROS CORPORATIVOS

Nuevas oficinas. Nueva identidad.
El servicio de excelencia
que nos identifica.

Seguros Corporativos
Seguros Personales
Seguros de Crédito a la Exportación

Solano García 2575, Piso 1 | Montevideo - Uruguay
Tel: (+598) 2712 4378 | kas.com.uy