

- * Transparencia, integridad, innovación y compromiso con clientes y colaboradores
- * La sólida alianza estratégica con los corredores potencia la gestión en todo el país



San Cristóbal Seguros: 10 años de sostenido crecimiento en Uruguay

Plana ejecutiva de San Cristóbal Seguros: Luis Manjarres (Analista en Marketing); Federico Córdoba (Analista Contable y Riesgos); Anahí Oyarbide (Responsable de Siniestros); Carlos López (Coordinador de Suscripción); Sebastián Dorrego (Gerente General); Leticia Tomas (Coordinadora de Peritos); Aldana García (Gerente de Administración y Finanzas); Christian Scognamiglio (Coordinador de Administración y Finanzas); Leandro Báez (Jefe Comercial) y Yanina Verger (Gerente de Operaciones)

● Páginas 6, 7 y 8

Obtuvo US\$ 98,3 millones de utilidades durante el ejercicio 2023

El BSE lanzó un producto Garantía de Alquiler, integral, ágil y flexible

● Páginas 4 y 5



Presidente del BSE, Dr. José Amorín Batlle



SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

☎ 0800 2543

🌐 sancorseguros.com.uy

📘 sancorsegurosuy

🐦 SancorUruguay

La institución prevé desarrollar este año una dinámica agenda

CUAPROSE sigue bregando por vigencia de un marco regulatorio para el Corredor

Por Alberto Panetta
Presidente de CUAPROSE

Estamos transitando este nuevo año y luego del receso estival hemos comenzado con las sesiones ordinarias de nuestra Cámara. En esta primera nota del 2024 queremos esbozar los principales temas que abordaremos. Continuamos trabajando en procura de un marco regulatorio de nuestra actividad. Para CUAPROSE este es un tema fundamental y este año esperamos que definitivamente se avance al respecto. A más de 30 años de la fundación de nuestra Cámara trabajaremos, junto a nuestros consultores jurídicos, en la actualización de nuestro Estatuto y nuestro Código de Ética. A partir del mes de abril comenzaremos con la agenda de capacitaciones. Para este año los temas a desarrollar abarcan charlas técnicas y jurídicas de nuestro sector, así como también sobre datos económicos del mercado local e internacional.

Capacitación

La capacitación es otro de los principales temas que nos ocupa, ya que nos permite estar actualizados. Nuestra actividad debe estar atenta a los cambios de todo tipo (climáticos, sociales, hábitos,



Presidente de CUAPROSE, Alberto Panetta

tecnológicos etc.) para poder anticiparnos a las nuevas necesidades de nuestros clientes. Otro tema importante que trataremos es el de la comunicación, a través de las distintas vías que disponemos, proporcionando el canal de las Redes Sociales en que hemos incursionando

hace un par de años y que tan buen resultado nos ha dado para la divulgación de temas de interés para la sociedad y seguir con nuestra tarea de fomentar e incrementar la conciencia sobre la importancia del seguro, a través del canal del corredor profesional.

La revisión del SOA (Seguro Obligatorio Automotor), desde el punto de vista del contralor y del alcance de la cobertura, es otro de los temas a desarrollar este año junto a las aseguradoras, con las que ya estamos trabajando en estos aspectos y que nosotros

apoyamos y colaboramos al respecto.

Tema preocupante

La problemática de la falta de repuestos de automotores en el mercado es preocupante. Lo venimos planteando hace años y no habrá solución si no hay un acuerdo marco entre todos los actores involucrados (legisladores, importadores, compañías de seguros, que son los principales compradores de repuestos del Uruguay). Seguiremos colaborando con las aseguradoras para que los clientes no tengan demoras surrealistas en espera de un repuesto para la reparación de su vehículo.

Diversas sinergias

Este mes comenzamos con las reuniones con las compañías de seguros y el mes próximo daremos comienzo a la campaña de invierno para colaborar con la Fundación Canguro. Finalmente tendremos la Asamblea anual ordinaria, el acto eleccionario y nuestra reunión anual de camaradería. Esperamos que sea un buen año para todos y seguiremos trabajando para nuestros asociados y para todo el mercado asegurador. Como siempre decimos: Contratar un seguro con un Corredor Profesional es más seguro. ●

BARBUSS se expande con la compra de KVDS en Bélgica

BARBUSS, líder en la industria del riesgo con más de 20 años de experiencia, adquirió el 100% de las acciones de KVDS, un perito independiente con sede en Amberes, Bélgica. Este hito no sólo marca un paso trascendental en la trayectoria de BARBUSS, sino que también refleja su dedicación a mejorar los servicios para sus clientes, informó la compañía. La adquisición reúne a dos líderes de la industria, creando sinergias que están a punto de redefinir los estándares en el sector de los seguros. El enfoque estratégico para 2026 es ampliar los servicios y el talento aculturado.

Enfoque estratégico

El enfoque estratégico de BARBUSS se enmarca con sus líneas de acción: 1. Aumentar el número de Servicios: Con KVDS ahora bajo el paraguas de BARBUSS, hay una expansión en la oferta de servicios, especialmente servicios marítimos y no marítimos en toda Europa. Esta mejora de las capacidades subraya el compromiso de BARBUSS de satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes. 2. Desarrollo del talento aculturado: La adquisición da la bienvenida a profesionales con talento de KVDS, contribuyendo no sólo a la expansión del equipo sino también infundiendo a BARBUSS una riqueza de conocimientos,

experiencia y espíritu emprendedor. Esta aculturación del talento es una piedra angular para lograr el éxito colectivo. 3. Reforzar las propuestas de valor: BARBUSS considera esta adquisición clave, impulsando a la compañía hacia sus objetivos estratégicos para 2026. Este enfoque garantiza no solo el crecimiento, sino también una aceleración sostenible, reforzando las propuestas de valor. Proceso de integración fluido para el éxito colectivo BARBUSS ha iniciado un proceso de integración fluido, centrado en establecer una cultura organizativa única, promover el intercambio de conocimientos y fomentar la experiencia.



Mauro Arcucci, CEO de BARBUSS



10 años
cuidando eso
que tanto querés.



San Cristóbal || 10 años
Seguros

Grupo
San Cristóbal

Ofrece beneficios para propietarios e inquilinos

El BSE lanzó un producto **Garantía de Alquiler** integral, ágil y flexible

El Banco de Seguros del Estado, en el marco de sus constantes procesos evolutivos que potencian la calidad de vida de los uruguayos, lanzó al mercado el producto Garantía de Alquiler, informaron el Presidente del organismo, Dr. José Amorín Batlle y la Sub Gerenta General, Ing. Patricia O'Neill. Los ejecutivos explicaron al Suplemento de Seguros de El Observador que esta línea de seguros, "integral, ágil y flexible, tiene importantes beneficios para propietarios e inquilinos".

Descuento promocional

Destacaron asimismo que el nuevo producto, que comenzó a ser comercializado con resultados muy positivos, tiene un precio altamente competitivo. Ejempli-

La nueva línea de cobertura incluye servicio de asistencia al hogar sin costo

ficaron que, en el contexto de una promoción especial, el producto tendrá un descuento del 15% durante tres meses, lo cual contribuirá a potenciarlo en el mercado. El precio por año, impuestos incluidos, es el 75% del valor mensual del alquiler.

Prestaciones

Remarcaron que el seguro Garantía de Alquiler del BSE ofrece una cobertura financiera de hasta 36 veces el monto del alquiler, incluyendo impagos, gastos comunes, daños a la propiedad y servicios. Adicionalmente, y



Presidente del Banco de Seguros, Dr José Amorín Batlle

para convertirse en la propuesta más amplia e integral del mercado, la contratación de la garantía viene acompañada del servicio de asistencia al hogar sin costo, para el inmueble arrendado. La cobertura de asistencia al hogar, incluye el mantenimiento preventivo de aire acondicionado, instalación y mantenimiento preventivo de calefón, instalación de soporte de TV, armado y

El precio anual, con impuestos, es el 75% del valor mensual del alquiler



Sub Gerenta General, Ing. Patricia O'Neill

desarmado de muebles, instalación de apliques de luz, instalación de griferías, lavado y secado de alfombras, cerrajería, sanitaría, electricista y vidriería.

Función social

Los entrevistados informaron que el nuevo producto del Banco de Seguros tiene otras características que atienden las necesidades del inquilino. Se destacan su agilidad, flexibi-

Abriendo puertas

Amorín Batlle, resaltó la importancia de continuar diversificando la propuesta de productos y servicios en beneficio de los uruguayos. Dijo que "El Banco de Seguros del Estado tiene, además de su rol como líder de mercado, una función social: hacer posible una mejora en la calidad de vida de los uruguayos". Sostuvo que "este tipo de productos nacen con el objetivo de seguir abriendo puertas para cada cliente, como lo venimos haciendo desde hace más de un siglo, con compromiso, dedicación y creatividad". Informó asimismo que el nuevo seguro se destaca por su amplitud, accesibilidad, pero también por ofrecer el mejor respaldo posible para los clientes en el mercado".

Asesor de Seguros

Los interesados pueden cotizar fácil y rápidamente el producto Garantía de Alquiler a través de la web del BSE, donde también encontrarán información sobre requisitos y condiciones de servicio. El nuevo producto es comercializado por la vasta red de Asesores que tiene el Banco de Seguros en todo el territorio nacional. ●



**Agrupación de Profesionales
Asesores en Seguros**

CONTRATE SUS PÓLIZAS DE SEGUROS A TRAVES 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 **sinistro**

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

Ofrece el mejor respaldo posible para los clientes en el mercado

lidad de pago (puede abonarse al contado o en tres cuotas sin recargo, o con tarjetas de crédito, hasta en diez cuotas sin recargo) y la posibilidad de incluir hasta cuatro ingresos para cumplir con los requisitos de contratación.

Existe una muy positiva interrelación con los Agentes y Corredores

La institución tuvo US\$ 98,3 millones de utilidades durante el ejercicio 2023

El Banco de Seguros obtuvo durante el ejercicio 2023 US\$ 98,3 millones de utilidades anunció el Presidente de la institución, José Amorín Batlle. Dijo asimismo al Suplemento de Seguros de El Observador que es una cifra muy importante que “nos deja contentos” en la medida que el pasado año enfrentamos 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 US\$60 millones, en tanto el restante monto correspondió al sistema reasegurador”, indicó. Amorín Batlle afirmó, en otro plano que “la renovación de pólizas es muy alto por los niveles de confianza y de calidad de servicio que ofrece el Banco en todas sus líneas de trabajo”.

¿Qué comportamiento registra el BSE, en términos de resultado técnico en la cartera de Automóviles?

“Cuando nos hicimos cargo de la Presidencia del Banco teníamos en la cartera de autos un resultado técnico 22% abajo. La preocupación de la institución era revertir ese panorama, fruto de una guerra de precios entre los operadores del mercado. Esa situación, en base a un buen trabajo de las áreas involucradas en este tema, se revirtió en términos tarifarios y de costo siniestral, en los recuperos. Este año, si no tomamos en cuenta algún tema técnico de reservas



El Hospital del Banco de Seguros del Estado es un referente en rehabilitación

que nos pide el Banco Central del Uruguay (BCU) estamos en equilibrio. Por supuesto, continuaremos trabajando para mejorar el costo siniestral a los efectos de tener mejores resultados, y en todo caso, poder aplicar reducciones tarifarias.”

¿Persiste el proceso de rebaja tarifaria en el área de Accidentes de Trabajo?

La rebaja en esa importante cartera es actualmente del 26%. Esta contracción tarifaria no implica bajar nuestra tradicional calidad de servicio. Son medidas que apuntan a reducir el costo del Estado.

¿Qué panorama exhibe el creciente segmento previsional?

Se ha registrado un cambio importante en la ley. Teníamos un seguro Colectivo (muerte o incapaci-

dad) y ahora esa cobertura se dividió en dos. Ejemplifico: cuando se produce un seguro se calcula el dinero que hace falta para pagar la prestación que establece la ley. Si el dinero que tiene el trabajador en su AFAP no alcanza para abonar esa cobertura, el seguro colectivo que vende el Banco, pone la diferencia. Con esa plata se constituye una renta para pagar a los deudos o, en caso de invalidez, al trabajador.

Considero que este es un incentivo muy importante para las empresas privadas, a los efectos de poder ingresar en este primer tramo con poco riesgo. Los tramos con mucho riesgo lo asume el Banco, y le va bien. Lo asumimos porque sabemos que los privados, por ahora, no lo van a asumir. Es un seguro anual, renovable. La diferencia es que no te obliga a permanecer en el mercado dando

una prestación porque lo único que hace es cubrir la insuficiencia de saldo al momento del siniestro de lo que la persona necesita para cobrar su prestación. Entonces es más fácil entrar y salir. Nos alegraría tener competencia en estos importantes temas.

En la actualidad el Banco de Seguros paga 110.000 rentas, entre las comprendidas en el Colectivo y las Rentas Previsionales de las personas que se jubilaron. El desglose es el siguiente: 70.000 de jubilaciones y 40.000 en el área incapacidades o muertes.

¿Qué comportamiento registra la cartera de Vida y Ahorro de la institución?

Se registra un constante crecimiento en esta área. Se percibe que la gente está tomando cada vez más conciencia de que se debe recurrir a otros instrumentos, a modo de complemento, para armar sus jubilaciones. Durante 2023 fue exitosa la venta del producto Rentas Personales.

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

Durante 2023 se cubrieron 180.000 hectáreas y este año cubriremos cerca de 260.000 hectáreas, en el marco de la responsabilidad que tiene el BSE con el segmento agropecuario y con el país. La institución cubre entonces una parte enorme de la demanda de los productores. Por ahora el tiempo acompaña por lo que se prevé una producción muchísimo mejor que la registrada el año pasado.

¿Cómo funciona el Hospital del Banco de Seguros?

Es un hospital de primer nivel por su valioso equipo interdisciplinario y por los altos estándares de calidad de su infraestructura. Estamos en proceso de búsqueda de una cuarta acreditación de CARF International. Es una acreditación y no una certificación, ya que se trata de un proceso más exigente llevado a cabo por pares ya acreditados y no por una organización externa. El BSE ya ha sido acreditado en tres oportunidades lo cual demuestra el cumplimiento sustancial de su hospital con los estándares CARF.

El Hospital del Banco de Seguros, en materia de rehabilitación, es referente en Uruguay y uno de los mejores de Latinoamérica. El centro asistencial tuvo la habilitación del Ministerio de Salud Pública y esto nos posiciona muy bien para una eventual intención de vender servicios.

¿En qué medida el BSE aggrina sus procesos tecnológicos?

En el área de los seguros el tema de la tecnología es clave. La transformación digital es un proceso que no se detiene. Tenemos un equipo muy profesional, cuya acción se refleja en instancias de mejora permanente. Trabajamos en objetivos cada vez más ambiciosos para mejorar la manera en que prestamos servicios a todos los clientes. Estamos abocados a mejorar este año las prestaciones que ofrecemos a los jubilados de vida previsional. Hemos introducido muchas mejoras en las interrelaciones con los Agentes y Corredores. Son sinergias que se retroalimentan porque también recibimos de esos profesionales muchas sugerencias positivas. A modo de balance afirmo que el Banco de Seguros del Estado atraviesa por un buen momento por lo que prevemos que durante el ejercicio 2024 obtendremos también resultados muy positivos. ●



En Uruguay nadie te da más seguridad.

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

Sebastián Dorrego destacó los valores que potencian la marca en el país

San Cristóbal Seguros, 10 años de crecimiento junto a los corredores

San Cristóbal Seguros cumplió 10 años de gestión en Uruguay cimentada en sólidos pilares de crecimiento, en términos de volumen de prima, y con una estrategia clara de rentabilización. Su Gerente General, Sebastián Dorrego, remarcó al Suplemento de Seguros de El Observador que entre los valores de la compañía “se destacan la transparencia, la integridad, el compromiso con nuestros clientes y colaboradores, la innovación constante y la responsabilidad social corporativa”. El ejecutivo subrayó que “la alianza estratégica con los corredores es un pilar fundamental en la estrategia de San Cristóbal Seguros para potenciar nuestro desempeño y sustentabilidad en todo el país”.



Sebastián Dorrego, Gerente General de San Cristóbal Seguros

¿Cuáles son los principales valores que sustentaron, desde su desembarco en Uruguay, los procesos de gestión de la compañía?

Durante estos 10 años, San Cristóbal Seguros ha sido guiado por valores fundamentales de un Grupo financiero y de seguros con más de 80 años en Argentina y la región, que han sustentado nuestros procesos de gestión. Estos procesos que se definen por nuestro propósito de Grupo: “Lograr que nuestros clientes estén seguros, cuidando su bienestar y patrimonio, esmerándonos por entender sus necesidades, ayudándolos a tener éxito y superando sus expectativas”. Llevando a nuestros clientes y socios estratégicos los principios culturales y comportamientos, “Somos un mismo equipo”, “Nuestra prioridad el cliente”, “Integridad o nada”, “Lo hacemos sustentable” y “Evolucionar para crecer”. Entre estos valores se destacan la transparencia, la integridad, el compromiso con nuestros clientes y colaboradores, la innovación constante y la responsabilidad social corporativa.

¿Qué comportamiento registró la empresa durante el ejercicio 2023?

Durante el ejercicio 2023, San Cristóbal Seguros experimentó un crecimiento en términos de volumen de prima, con una estrategia clara de rentabilización, logrando a partir de la incorporación de técnicas actuariales y el análisis de datos ser precisos al momento de la tarificación. Estos procesos de modernización nos permitieron mitigar riesgos, consolidar una trayectoria de mejora en el resultado técnico de las diferentes ramas y productos, logrando cerrar el ejercicio con el cumplimiento de los objetivos trazados por el negocio alcanzando un resultado final positivo. La expansión de nuestra red de oficinas de corredores Insignia, la apertura de la sucursal

en Punta del este y consolidación de alianzas estratégicas. Además, mantuvimos un sólido desempeño financiero y una gestión eficiente de costos siniestros y gastos operativos.

¿Cómo evalúa la gestión profesional del equipo de trabajo de la empresa?

La gestión profesional del equipo de trabajo de San Cristóbal Seguros es fundamental para el éxito de la empresa. Contamos con un equipo altamente capacitado, comprometido y motivado, que se esfuerza por ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes y corredores, adaptándose a las demandas del mercado. En el transcurso del ejercicio que acabamos de cerrar, incorporamos colaboradores claves en áreas muy sensibles, los dotamos de capacidades técnicas y fomentamos el desarrollo habilidades blancas para liderar los procesos de la compañía con mayor solvencia.

¿Qué gravitación tiene el Interior en la estrategia comercial de la compañía?

El Interior tiene una gran gravitación en la estrategia comercial de San Cristóbal Seguros. Reconocemos la importancia de llegar a todas las regiones del país y ofrecer soluciones de seguros adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente. Lograr el equilibrio justo en la diversificación geográfica, de productos y coberturas, nos ha permitido mejorar los indicadores principales de retención, crecimiento, control de la frecuencia siniestral y reducción de costos medios siniestros.

¿Considera que los procesos de innovación tecnológica, en conjunción con el factor humano, potencian la calidad de servicio de la organización?

Sí, los procesos continuos de inno-

vacación tecnológica, en conjunción con el factor humano, son clave para potenciar la calidad de servicio de San Cristóbal Seguros. Buscamos constantemente mejorar nuestras plataformas digitales, sistemas de gestión y procesos internos para brindar una experiencia excepcional a nuestros clientes. En este camino de aggiornarnos a las mejores prácticas de la industria de seguros globales, logramos incorporar tecnologías que nos permiten hacernos presentes en toda la vida de la póliza de un cliente, facilitando el acceso a la comprensión de sus coberturas, denuncias de siniestros, información sobre prevención de siniestros y educación financiera. Nuestros equipos de TI trabajan con sinergia con las áreas corporativas para satisfacer la demanda interna y sobre todo de nuestra red de corredores.

¿En qué medida la alianza estratégica con los Corredores potencia el desempeño y la sustentabilidad de la compañía?

La alianza estratégica con los corredores es un pilar fundamental en la estrategia de San Cristóbal Seguros para potenciar nuestro desempeño y sustentabilidad en todo el país. Los corredores de seguros desempeñan un papel crucial como intermediarios entre nuestra compañía y los clientes finales. Esta relación colaborativa nos permite tener un alcance más amplio en el mercado y llegar a una base de clientes diversa y variada. En primer lugar, la alianza con los corredores nos brinda acceso a un canal de distribución extenso y diversificado. Gracias a esta red de corredores, podemos llegar a clientes en todas las regiones del país, incluso en áreas donde nuestra presencia puede ser limitada. Los corredores, al estar familiarizados con las necesidades y preferencias locales de los clientes, pueden adaptar nuestras soluciones de seguros para satis-

facier las demandas específicas de cada mercado. Además, trabajar en estrecha colaboración con los corredores nos permite aprovechar su experiencia y conocimientos del mercado. Los corredores están en constante contacto con los clientes y tienen una comprensión profunda de sus necesidades y preocupaciones en materia de seguros. Esta retroalimentación directa nos ayuda a diseñar productos y servicios que sean relevantes y atractivos para nuestros clientes. Por otro lado, la alianza con los corredores también contribuye a nuestra capacidad de innovación y adaptación. Los corredores suelen estar al tanto de las últimas tendencias y desarrollos en el mercado de seguros, lo que nos permite identificar oportunidades de mejora y anticipar las necesidades futuras de los clientes. Trabajando en conjunto, podemos desarrollar soluciones innovadoras y personalizadas que agreguen valor tanto para los clientes como para nuestra compañía. En resumen, la alianza estratégica con los corredores es fundamental para el éxito de San Cristóbal Seguros. Nos permite ampliar nuestra presencia en el mercado, mejorar nuestra comprensión del cliente y fomentar la innovación en nuestros productos y servicios. Estamos comprometidos a seguir fortaleciendo esta asociación y aprovechar al máximo el potencial que ofrece para el crecimiento y la excelencia en el servicio.

¿Cuáles son las principales herramientas que genera San Cristóbal Seguros para facilitar la gestión de su canal de ventas?

Las herramientas que San Cristóbal Seguros genera para facilitar la gestión de su canal de ventas son variadas y están diseñadas para brindar un soporte integral a nuestros corredores. Estas herramientas se centran en optimizar la eficiencia, mejorar la comunicación y proporcionar recursos para ayudar a nuestros socios comerciales a alcanzar sus objetivos de ventas. A continuación, detallaré algunas de las principales herramientas que ofrecemos:

1. Plataformas digitales intuitivas: Proporcionamos a nuestros corredores acceso a plataformas en línea fáciles de usar donde pueden gestionar sus carteras de clientes, emitir pólizas, realizar seguimiento de sus ventas y acceder a información relevante sobre productos y servicios. Estas plataformas están diseñadas para ser intuitivas y están respaldadas por un soporte técnico dedicado para garantizar una experiencia sin problemas.

2. Herramientas de análisis y seguimiento: Ofrecemos herramientas de análisis y seguimiento que

permiten a nuestros corredores realizar un seguimiento detallado de sus carteras de clientes, identificar tendencias de mercado y analizar el desempeño de estas. Esto les ayuda a tomar decisiones informadas y a ajustar sus estrategias de ventas según sea necesario para maximizar su rendimiento.

3. Capacitación continua: Reconocemos la importancia de la formación y el desarrollo profesional de nuestros corredores. Por ello, ofrecemos instancias de capacitación continua (TECS) que abarcan una amplia gama de temas, desde reflexiones sobre nuestra Ley de Seguros, como productos y servicios hasta técnicas de venta y habilidades de gestión. Estas iniciativas están diseñadas para mejorar el conocimiento y las habilidades de nuestros socios comerciales, permitiéndoles ofrecer un servicio de alta calidad a sus clientes.

¿En un mercado en constante transformación se requiere ajustar la cartera de productos y la gestión a las necesidades de un asegurado cada vez más exigente?

En un mercado en constante transformación, es crucial ajustar la cartera de productos y la gestión a las necesidades de un asegurado cada vez más exigente. En San Cristóbal Seguros estamos comprometidos con la innovación y la mejora continua para satisfacer las demandas del mercado y superar las expectativas de nuestros clientes. Nuestro plan estratégico se centra en la identificación de las oportunidades, a partir de la definición de clientes rentables, productos con alta rentabilidad y diversificación de la cartera. Sobre el cierre del ejercicio 2023 lanzamos el producto de Garantía de Alquiler, una demanda de nuestro canal de corredores, y como este producto incorporamos otros que vienen atender otras necesidades y oportunidades de negocio.

¿Qué escenario visualiza para el ejercicio 2024, en términos de suscripción y rentabilidad corporativa?

Para el ejercicio 2024, visualizamos un escenario de crecimiento sostenido en términos de prima, con mucho foco en la correcta tarificación y suscripción de los riesgos y rentabilidad corporativa a partir de la gestión eficiente de los costos y gastos. Continuaremos enfocados en la expansión de nuestra oferta de productos, la mejora de nuestros procesos operativos y la consolidación de alianzas estratégicas para potenciar el desarrollo del mercado de seguros en Uruguay. ●

Dijo que “nos entusiasman las oportunidades y desafíos que están por venir”

Diego Guaita valoró los procesos de gestión de la compañía en Uruguay

Diego Guaita, CEO de Grupo San Cristóbal valoró los procesos de gestión de calidad que cumple desde hace 10 años la organización en Uruguay. El ejecutivo enfatizó que “comenzamos este viaje con la visión de ofrecer productos y servicios diferenciales, innovadores y de calidad para el mercado uruguayo, convencidos de que el camino se recorre siempre de la mano de nuestra cadena de valor. Hoy miramos hacia atrás con gratitud y alegría por todo lo que hemos logrado. Ha sido un viaje emocionante lleno de desafíos superados, logros compartidos y momentos inolvidables. Nos entusiasman las oportunidades y desafíos que están por venir”.

¿Cuál fue la clave que impulsó el desembarco de la marca en el mercado local?

Llegar a Uruguay forma parte de nuestros objetivos de regionalización como Grupo. Hoy en día podemos ver



Diego Guaita, CEO del Grupo San Cristóbal

plasmados los resultados en nuestros más de 53.000 clientes y 700 corredores en el país. Además, ya contamos con 2 oficinas propias en Montevideo y Punta del Este y 12 oficinas insignia de corredores en todo Uruguay.

¿Cuáles son las fortalezas que

caracterizan la actividad de empresa en Uruguay?

Entre nuestras fortalezas se destacan nuestra solvencia, capacidad de respuesta, excelencia en el servicio e innovación permanente siendo pilares fundamentales la cercanía y el compromiso con nuestra red de

corredores y corredoras de seguros quienes además de brindar grandes resultados, construyen vínculos que permiten un crecimiento y desarrollo sustentable.

¿En qué medida el apoyo de los Corredores o Productores y la innovación potencian el desarrollo de la compañía en Uruguay?

Los Productores y Corredores son el eje central de nuestra estrategia comercial, tanto en Uruguay como en cada lugar en donde tenemos presencia. Su trabajo ha sido fundamental para el crecimiento y diversificación del rubro asegurador. Las estadísticas muestran que son el canal predominante y el principal socio de las aseguradoras. Tratamos de estar siempre cerca de ellos para escuchar sus requerimientos y necesidades de modo tal de poder acompañar en el proceso de retención y fidelización de su cartera y potenciar el desarrollo de la compañía a su par.

En línea con las nuevas tendencias, desarrollamos un ecosistema digital, un espacio que tiende a facilitar las posibilidades de contacto, asesoramiento y conversión de oportunidades de venta para los corredores. Esta herramienta que es Sitio Seguro se complementa con un plan de formación en habilidades digitales y certificaciones que completan la propuesta de valor al Productor o Corredor.

¿Qué comportamiento registra actualmente el Grupo San Cristóbal en un mercado argentino en constante transformación?

Sibien el contexto económico es complejo, el sector asegurador acompaña constantemente a la economía del país y se mantiene flexible en pos de delinear el futuro de los distintos sectores y/o actividades. En general seguimos creciendo en primas y participación de mercado. En estos tiempos turbulentos las personas y empresas eligen asegurados sólidos, solventes como San Cristóbal para tener tranquilidad. El comportamiento de la sociedad está cambiando y con ello surgen nuevos requerimientos de protección. Será una nueva tendencia el desarrollo de seguros para la ejecución de proyectos, constituir un ahorro para el futuro, un resguardo para las indemnizaciones o una garantía para la atención médica de calidad. ●

Celebración en Punta del Este

San Cristóbal Seguros realizó el pasado 16 de febrero en Punta del Este un brindis conmemorativo de sus 10 años de presencia en el mercado uruguayo. La celebración congregó a colaboradores, directivos, corredores y socios estratégicos en un hermoso y polícromo atardecer, que marcó un hito en la trayectoria de la compañía. El evento, que se llevó a cabo en las instalaciones de Societé, contó con la presencia de Diego Guaita CEO de Grupo San Cristóbal quien, durante la velada, pronunció un emotivo discurso en el que agradeció el apoyo de quienes han contribuido al éxito de la compañía. La celebración contó con música en vivo, catering de primer nivel y un ambiente distendido

que permitió a los invitados celebrar los logros de la compañía.

Orgullo

Sebastián Dorrego, Gerente General de la compañía en Uruguay, expresó que “estamos muy orgullosos de celebrar de la mano de nuestra red de corredores de seguros nuestro décimo aniversario. Este es un logro que nos llena de satisfacción y nos motiva a seguir trabajando con pasión para alcanzar nuevos objetivos.” El evento finalizó con un brindis. La celebración fue un éxito rotundo que consolidó la posición de la compañía como una de las referentes en el sector asegurador y marcó un punto de partida hacia un futuro aún más próspero. ●



Ricardo Marengo, Diego Guaita, Sebastián Dorrego y José Nanni



Sebastián Dorrego, Paulo Benítez, Fernando De Los Santos y Yanina Verger. Los Corredores del Grupo Sur fueron los que emitieron la primera póliza de San Cristóbal Seguros



Participantes del encuentro celebratorio

Yanina Verger: nos desafía establecer metas y objetivos para los próximos años

Compromiso con sólidos valores

La Gerenta de Operaciones de San Cristóbal Seguros, Yanina Verger, dijo que la compañía reafirmó, durante sus 10 años de gestión en el mercado uruguayo, su compromiso con los sólidos valores y la visión empresarial.

¿Cómo califica el décimo aniversario de la presencia de la compañía en Uruguay?

Este hito es una oportunidad valiosa para reconocer y celebrar los logros alcanzados a lo largo de este tiempo. Es un momento para mirar hacia atrás y apreciar el viaje que la empresa ha recorrido desde su fundación, así como para contemplar el progreso realizado, aprender de los desafíos superados y los objetivos alcanzados. Nos invita a reafirmar el compromiso con los valores y la visión de la empresa, y para inspirar a empleados, clientes y socios a seguir colaborando en el éxito continuo de la empresa. Nos desafía a establecer metas y objetivos para los próximos años siempre con una mirada que considera el impacto positivo que tiene la empresa en la comunidad, en la vida de quienes formamos parte de San Cristóbal y en nuestros clientes y proveedores.

¿Cuáles son las principales siner-



Yanina Verger, Gerenta de Operaciones de San Cristóbal Seguros

gías que desarrolla el área a su cargo?

El área de operaciones juega un papel crucial en el proceso de consolidación y crecimiento de una marca, ya que se encarga de garantizar la eficiencia en la prestación de servicios, la gestión de riesgos y la satisfacción del cliente. Algunas sinergias claves que se desarrollan son:

Colaboración con agentes y corredores: Trabajamos en estrecha colaboración con los corredores de seguros para asegurar una comuni-

cación fluida y eficaz, proporcionar capacitación y soporte adecuados que faciliten la comercialización de nuestros productos. Esto ayuda a expandir el alcance de la empresa en el mercado y a mejorar las relaciones con los socios comerciales.

Gestión del servicio al cliente: Implementamos capacitaciones y controles de calidad para el equipo de atención al cliente, con el objetivo de garantizar un servicio de alta calidad y una experiencia positiva para los asegurados. Entendemos que la satisfacción de nuestros

asegurados es fundamental para la retención y fidelización, así como para el crecimiento de nuestra cartera. Optimización de procesos de siniestros: Trabajamos con el equipo interno y los prestadores involucrados con el objetivo de agilizar los procedimientos, mejorar la comunicación con los clientes y garantizar una resolución rápida y justa de los casos, lo que fortalece la confianza de nuestros asegurados. Tecnología y digitalización: Nos focalizamos en la implementación de tecnologías innovadoras para facilitar la autogestión. Esto mejora la eficiencia operativa, reduce costos administrativos y ofrece una experiencia mejorada al cliente. Es un camino de búsqueda e investigación constante por el contexto cambiante y la velocidad de los cambios tecnológicos. Es algo que nos desafía permanentemente.

¿En qué medida el fuerte vínculo con los Corredores y la gestión del equipo de trabajo de San Cristóbal consolidan a la empresa?

La marca San Cristóbal se caracterizó desde sus inicios por un muy fuerte vínculo con el canal de Corredores. Es un valor muy importante que hemos construido

durante todos estos años y se ha acompañado con una gestión alineada desde el equipo de trabajo interno en San Cristóbal. Esto contribuye de manera significativa a la consolidación de la empresa en el mercado asegurador. Nos ha favorecido en la ampliación de la cartera de clientes debido a que los corredores de seguros actúan como intermediarios entre las aseguradoras y los clientes finales. Al establecer un fuerte vínculo con los corredores, aumentamos nuestra visibilidad y accesibilidad en el mercado, lo que resulta en una mayor adquisición de nuevos clientes. La amplia red de contactos y el conocimiento del mercado local que aportan los corredores facilita el acceso a nuevos mercados o segmentos de clientes que sería difícil alcanzar de otra manera, contribuyendo a la expansión geográfica y la diversidad de productos. A su vez, el contacto fluido con nuestro canal nos permite retroalimentarnos sobre los productos y procesos identificando oportunidades de mejora, realizando ajustes que aumenten la satisfacción del cliente y la competitividad en el mercado. Los corredores juegan un papel importante en la retención de clientes al proporcionar asesoramiento experto, servicio personalizado y apoyo en caso de siniestro. Al mantener un fuerte vínculo con los corredores y ofrecerles herramientas y recursos para brindar un excelente servicio al cliente, mejoramos la fidelidad de nuestros asegurados. ●

Compañía que impulsa la innovación

Uno de los valores que siempre más destaco de San Cristóbal Seguros es su compromiso inquebrantable con el cliente", afirmó Aldana García, Gerenta de Administración y Finanzas de la compañía.

¿Qué valores resalta de la gestión que ha cumplido la compañía en estos 10 años?

Es un honor para mí celebrar el décimo aniversario de San Cristóbal Seguros en Uruguay. A lo largo de esta década, hemos logrado varios hitos significativos y hemos trabajado en valores fundamentales que han sido la piedra angular de nuestra trayectoria de consolidación. Nos hemos comprometido a impulsar la innovación en todas las facetas de nuestra operación, para mejorar la experiencia del cliente, agilizar los procesos de suscripción y reclamación, de forma de ofrecer soluciones de seguros personalizadas y accesibles. Nuestro enfoque proactivo, en la adopción de nuevas tecnologías y procedimientos, nos ha permitido ofrecer servicios que se adaptan a las necesidades cambiantes de nuestros clientes. Hemos sido pioneros en la introducción de nuevos productos y servicios, como por ejemplo nuestro chatbot, que posibilita desde hace unos años hacer denuncias de siniestros leves por WhatsApp, y le permite a nuestros clientes ahorrar tiempo en demoras agilizando el trámite de la denun-



Aldana García, Gerenta de Administración y Finanzas

cia. Este hecho marcó la pauta en la industria de seguros en Uruguay. Uno de los valores que más destaco es nuestro compromiso inquebrantable con el cliente. Desde el primer día, hemos puesto las necesidades y los intereses de nuestros clientes en el centro de todo lo que hacemos. Hemos establecido relaciones sólidas y duraderas con nuestros asegurados, brindándoles un servicio personalizado y orientado a soluciones, en conjunto con nuestra sólida red de asesores de seguros. Creemos firmemente en la idea de mejorar para crecer. Nos comprometemos a buscar constantemente formas de mejorar y evolucionar como empresa. Esto implica estar abiertos a todos los cambios que acontecen constantemente en el mercado. El trabajo en equipo es otro pilar central de nuestra cultura corporativa. Reconocemos que el éxito no se

logra de forma individual, sino a través del esfuerzo colaborativo de todo nuestro equipo. Valoramos la diversidad de talentos y perspectivas que cada miembro de nuestro equipo aporta, y fomentamos un entorno de colaboración y apoyo mutuo para alcanzar nuestros objetivos comunes. Desde el inicio, nos hemos comprometido con el valor de la integridad. Para nosotros, la integridad es la base de todas nuestras operaciones y relaciones comerciales. Nos esforzamos por mantener altos estándares éticos en todo lo que hacemos. Trabajar en forma sustentable también rige nuestros valores. Nuestro compromiso con la responsabilidad social corporativa ha sido un pilar fundamental de nuestra gestión. Hemos participado activamente a nivel grupo en iniciativas y programas comunitarios que buscan mejorar la calidad de vida de

las personas. En 2023 el Grupo San Cristóbal recibió un reconocimiento de la Alianza del Seguro, que fue entregado en la cumbre de seguros por su iniciativa "Reducción de Desigualdades", que busca la inclusión laboral de personas en condiciones de discapacidad mediante la formación de habilidades digitales. En resumen, estos primeros 10 años en Uruguay han sido un viaje increíble de crecimiento, innovación y compromiso con el cliente. Mirando hacia el futuro, estoy entusiasmada de continuar construyendo sobre estos cimientos sólidos. Agradezco a todos aquellos que han sido parte de este viaje hasta ahora y espero con interés lo que nos depara los próximos años.

¿Cuáles son los principales pilares que sustentan el área a su cargo?

La gestión de liquidez es muy importante para garantizar la disponibilidad de fondos necesarios para cubrir las obligaciones financieras y operativas de la empresa, a la vez que también se prioriza un flujo magro que contribuya a una mejor rentabilidad del activo. A esto se le suma una correcta gestión de riesgos. La planificación financiera y presupuesto son esenciales para marcar la hoja de ruta de la organización hacia sus objetivos estratégicos mientras que, el control y el reporting, transparentan los resultados y ayudan a la rápida y correcta toma de decisiones. Tenemos foco

en la eficiencia buscando la mejora continua para optimizar procesos, operaciones financieras y costos, así como el trabajo colaborativo con todas las áreas para alinear estrategias y maximizar el valor para nuestros clientes. Por último, pero no menos importante, el desarrollo de talento es fundamental para contar con un equipo capacitado y motivado que contribuya al éxito y crecimiento de la empresa. Estos pilares son para garantizar la estabilidad financiera, la transparencia y el crecimiento sostenible de nuestra marca.

¿Cómo califica la interacción del equipo de trabajo, en términos de proyección en el mercado de la marca?

El trabajo en equipo, y el foco en los colaboradores es uno de los pilares de San Cristóbal Seguros. Reconocemos que el verdadero motor de nuestra consolidación en el mercado radica en el valor intrínseco de las personas y en la fuerza del trabajo colaborativo. Valoramos profundamente las habilidades únicas, la creatividad y el compromiso de cada miembro del equipo, reconociendo que son estos talentos individuales los que enriquecen la marca y nos permiten ofrecer soluciones oportunas a nuestros clientes. Fomentamos un entorno donde se promueve la colaboración, el intercambio de ideas y el apoyo mutuo. En lo personal siento mucho orgullo de las personas que conforman el increíble equipo de trabajo que tenemos. ●

Expondrán calificados panelistas nacionales e internacionales

AUDEA celebrará sus 125 años el próximo miércoles con evento de alto nivel técnico



Presidente de AUDEA, Guillermo Heyer.



Vicepresidente de AUDEA, Sebastián Dorrego.



Sebastián Morales, Secretario General.



Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo de AUDEA.

La Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (AUDEA) celebrará el próximo miércoles 20 sus 125 años de reconocida presencia en el mercado uruguayo. Participarán en la instancia conmemorativa, que se desarrollará en el Hotel Hyatt Centric, autoridades nacionales y panelistas de primer nivel, nacionales e internacionales.

Inaugurará el importante encuentro el Presidente del Banco Central del Uruguay (BCU), Cr. Ec. Diego Labat.

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

Asistirá un entorno de 250 personas, entre ellos, los 12 Gerentes Generales de las empresas socias de AUDEA, la alta dirección de las mismas, brokers, corredores y asesores de seguros, socios de los principales

estudios jurídicos y contables del país, así como jerarquías de varios Ministerios y organismos estatales (MEF, BCU, MGAP, UNASEV), entre otros.

Tres boques temáticos

La parte expositiva del evento, que se desarrollará de 9.30 a 13 horas, contará con tres bloques temáticos. El primero tendrá como eje: “A 30 años de la Desmonopolización”. Los expositores serán: Dr. Ignacio de Posadas, Cr. Jorge Ottavianelli y Ec. Tamara Schandy. En el segundo bloque se abordará el tema: “Desarrollo de Mercado y Seguros Inclusivos”. Diser-

tarán: Ec. Adrián Fernández, Lic. Nicolás Morales, Ec. Belén Gómez y Ec. Alejandro Veiroj. El tercer bloque se centrará en

Las compañías privadas han demostrado en todo momento su compromiso con el Uruguay

las “Iniciativas Estratégicas de AUDEA”. Expondrán: Ing. Agr. Sofía Schmitz, Dra. Romina

Romero y Cra. Aldana García Sabattini. Cerrará la instancia expositiva el Gerente de Münchener Re de Argentina, Gonzalo Chillado, quien presentará las principales tendencias, riesgos y desafíos que presenta la industria a nivel global, y su impacto en el Uruguay.

Presentarán libro

Durante el encuentro se presentará el Libro “La Ley de Seguros en Uruguay”, redactado por integrantes de la Comisión de Abogados de AUDEA. Se presentará el reporte de AUDEA sobre la contribución del Seguro a la Economía (KPIs) y se aborda-

rán las iniciativas para mejorar la penetración de los seguros agropecuarios, que fueron generadas en forma conjunta con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

El valor del seguro

El Director Ejecutivo de AUDEA, Ec. Alejandro Veiroj, había expresado en su momento al Suplemento de Seguros de El Observador que la organización “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 ya que aseguró a familias y empresas de forma ininterrumpida. Cumplió 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”. Había señalado asimismo que el sector asegurador paga USD 2 millones por día por concepto de indemnización de siniestros y que, en su conjunto, invierte en el Uruguay alrededor de USD 7.200 millones (equivalente a un 9,8% del PIB). ●

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 el 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.

Tuvo un alto poder de convocatoria

Sancor Seguros recibió el 2024 con un gran Sunset en Punta del Este

Sancor Seguros realizó el tercer viernes de enero, en su fantástica Sucursal de Punta del Este, un nuevo y disfrutable Sunset, que convocó a un alto número de invitados especiales de la compañía, organizadores, colaboradores y personalidades de los estamentos políticos y empresariales. La amena jornada conjugó buenos tragos, gastronomía y música en vivo. Los invitados vivieron una hermosa puesta de sol que realzó la paleta de colores del paisaje puntaesteño. Los Sunset que organiza Sancor Seguros siempre se caracterizan por su alto nivel organizativo, que potencia el disfrute y la camaradería entre los asistentes.



Durante el evento



Guillermo Dietrich y Sebastián Trivero



Enrique López Castilla, Ramón Gil, Graciela Conde, Sebastián Trivero y Leonardo Aguerrebere



Sebastián Trivero y Andrés Ojeda



Fernando Ortiz y Alejandro Forno



Ignacio y José Ferrari, Sebastián Trivero y Gloria Pregliasco



Felipe Rodríguez y Leonardo Sanguinetti



Leonardo Aguerrebere, Tomas Kelly, Guillermo Dietrich y Sebastián Trivero



Soledad Rodríguez, Gustavo Queijeiro y Alicia Ferrer



Florencia y Gustavo Kramer, Fabián Lasarte y Andrés Martínez



Gusmán Suárez y Gusmán Ordóñez



Valentina Rodríguez, Fabián Lasarte, Sebastián Alonso, Gabriel Ferrero, Edgardo Schoepf y Guzmán Ordóñez



Leonardo Sanguinetti y Sebastián Trivero



Alberto Panetta y Marcelo Martínez



Ramón Gil y Graciela Conde



Álvaro Dutra, Ana Ilha, Bernardo Berro y Daniel López



Fernando Quintana, Pablo Recarte, Edgardo Schoepf y Juan Pablo Fleitas



Fernando Quintana, Sebastián Alonso, Daiana Santucho, Patricia Lemos y Jorge Ramos



Sofía Schmitz, Fiorella Musitelli y Carolina Martínez



Sucursal Punta del Este



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

La constante capacitación es una herramienta que jerarquiza al Corredor y al Agente

FAPROSU genera fuertes dinámicas que marcan su fortalecimiento institucional

La Federación de Agrupaciones Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU) genera sostenidas dinámicas de trabajo, “es sólida, tiene respaldo y mucho futuro”, afirmó Matías Stagnari, integrante de la directiva de la organización, en representación de APROASE. El ejecutivo dijo además al Suplemento de Seguros de El Observador que “tenemos un gran desafío en conjunto con el resto del mercado que es promover el seguro de manera universal como soporte para generar mayor desarrollo y sostenibilidad, tanto desde las familias como de los proyectos productivos que cada vez están más amenazados por riesgos poco gestionables como son los de la naturaleza. El compromiso está y es parte de los objetivos de nuestra Federación”.

Stagnari expresó, en otro plano, que “quien intermedia debe ser un asesor profesional antes que un vendedor”.

¿Cuáles son las principales líneas de acción que desarrollará FAPROSU en el curso del año?

Estamos comenzando un año que se verá marcado por el fortalecimiento institucional de la Federación. Desde el momento de su fundación se ha trabajado en la formalización como sociedad civil, obteniendo primero la personería jurídica, y luego en la difusión pública y en el mercado, a través de la campaña publicitaria que se desarrolló el pasado año, que persiguió la promoción y jerarquización de nuestra actividad en medios públicos de radio y televisión. Este 2024 nos encuentra profundizando la integración de las Asociaciones, parte mediante el estudio en detalle de la totalidad de los socios de cada asociación, acción que nos permitirá avanzar en otras líneas de trabajo que promuevan el mayor desarrollo de la profesión.



Matías Stagnari, integrante de la directiva de FAPROSU, en representación de APROASE

Complementando la campaña de medios tradicionales, estamos proyectando una nueva campaña de difusión y promoción de la profesión, esta vez a través de medios digitales.

Respecto al desarrollo del mercado y a la intermediación, continuamos elaborando un proyecto normativo que promueva el profesionalismo y la especialización de la actividad, para que las personas y organizaciones que contratan un seguro cuenten con el asesoramiento que realmente necesitan. Sin desconocer el fin económico de la actividad consideramos que debe primar la certeza de quienes contratan un seguro acerca de sus alcances, derechos y obligaciones, y por lo tanto quien intermedia debe ser un asesor profesional antes que un vendedor.

¿La institución profundizará durante 2024 sus sinergias en las instancias de capacitación, en la medida que se opera en un mer-

cado cada vez más exigente?

Para nosotros lo que debe diferenciar a un asesor profesional es su conocimiento y experiencia. La capacitación es uno de los pilares fundamentales de las Asociaciones partes de la Federación y por lo tanto lo incluimos en el proyecto

Uruguay tiene una plaza de seguros que se caracteriza por su solvencia

que estamos elaborando. La comisión directiva está profundizando sobre este punto para garantizar que quien desarrolla la actividad cuente no solo con la formación mínima necesaria para ejercer sino que sea requisito la permanente actualización en un mercado muy dinámico, en permanente cambio. Mientras tanto, e indepen-

dientemente a la exigencia normativa, FAPROSU está avanzando en acuerdos con instituciones que hoy se especializan en la formación de agentes y corredores para poner a disposición de sus miembros las mejores alternativas. Todo esto se suma a las instancias de capacitación que cada Asociación promueve por su cuenta para sus asociados. Esto forma parte fundamental del conocimiento de los colegas.

¿Considera que los procesos de gestión de la Federación beneficiarán el ejercicio de la ética profesional en el sector asegurador?

Siempre que se es parte de una organización, en mayor o menor medida, se comparten aspectos culturales y se adoptan determinados lineamientos. FAPROSU surge del respeto y las buenas sinergias entre los integrantes de las Asociaciones partes, que culminó en la fundación de una organización superadora de cada una de ellas. Esa conjunción de aspectos fundamentales propiciará una cultura organizacional que, sin dudas, evocará a la ética como principio fundamental. Porque, en definitiva, es un factor que impacta en la jerarquización de la actividad y su sostenibilidad en el tiempo. Seguramente no solo será un aspecto cultural fundamental, sino que incluso -desde mi punto de vista- podrá ser incluido desde lo funcional mediante una comisión o reglamento que la aborde.

¿En qué medida considera que los Corredores y los Agentes generan confianza y transparencia en el mercado asegurador?

Una de las particularidades de nuestro mercado, que es una particularidad de nuestro país, es el pequeño tamaño. Un aspecto relevante de ello es que existe un gran conocimiento entre los corredores, agentes, compañías, liquidadores, y otros profesionales del mercado. Esto por sí podría no ser una ventaja, pero la realidad es que tenemos un mercado en el cual la confianza y la transparencia son moneda corriente, y el rol de los corredores y agentes para que esto así sea es fundamental. El poder establecer relaciones estrechas promueve confianza y a su vez coopera en pos de evitar malas prácticas. También es importante el esfuerzo en profesionalizar la actividad y tener reglas claras, como parte de promover mayor transparencia.

¿Cuáles son las principales fortalezas que el cliente valora de la gestión del Corredor y el Agente?

Hay un factor diferencial, independientemente del tipo de seguro y tipo de cliente, que es el trato personal. No hay máquina que hoy pueda brindar eso. Partiendo de ese aspecto base fundamental, que de por sí tiene un significado muy importante, se valora mucho el conocimiento profesional del asesor para brindar soluciones que pueden ser complejas, y que en casos requiere no solo de la respuesta a una solicitud, sino del consejo a partir de una evaluación de un riesgo determinado. Esa capacidad de análisis que resulta en una solución necesaria, y muchas veces importante, que inicialmente no fue percibida, es muy valorada. Por otra parte, es fundamental la experiencia y el conocimiento del mercado para responder efectivamente ante momentos complicados como es la ocurrencia de un siniestro.

¿FAPROSU es el fruto de tres asociaciones con intereses comunes que apuntan a potenciar la cultura del seguro en Uruguay?

El seguro es una herramienta fundamental para el desarrollo de las sociedades. Nuestro país cuenta con un mercado de seguros muy solvente, de larga tradición, que ha enfrentado diversos cambios normativos, con algunos actores que están desde los inicios y otros que han ido surgiendo de diversos orígenes. Existe un fuerte dinamismo que genera nuevas alternativas, mayor competencia, nuevas soluciones. Tenemos un gran desafío en conjunto con el resto del mercado que es promover el seguro de manera universal como soporte para generar mayor desarrollo y sostenibilidad, tanto desde las familias como de los proyectos productivos que cada vez están más amenazados por riesgos poco gestionables como son los de la naturaleza. El compromiso está y es parte de los objetivos de nuestra Federación.

¿Cada institución que integra FAPROSU mantiene su perfil propio, en términos de gestión?

Tanto APROASE, como CUA-PROSE y el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay tienen una larga trayectoria en el mercado y han forjado cada una su camino. En ese sentido, lo que hace fuerte a FAPROSU es la unión de distintas organizaciones que han pasado por distintas situaciones, con distintas experiencias y modelos de gestión. Estamos explotando al máximo las virtudes de cada una de ellas para hacer de la Federación una organización sólida, con respaldo y mucho futuro. ●



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

Porto en Punta del Este

Porto Seguro realizó este verano una importante campaña de visibilidad y posicionamiento de marca, que abarcó especialmente la

ruta que va desde el Aeropuerto Internacional de Carrasco hasta Punta del Este. Tanto a nivel de soportes publicitarios en vía la pública y en medios, como

mediante activaciones y esponsorio de actividades deportivas y culturales, Porto estuvo muy cerca de los veraneantes de la zona. Además, el Parador Porto

Seguro en I' Marangatú de la Parada 7 de la Playa Mansa recibió a los asegurados en un cómodo espacio para disfrutar los días de playa. Como cierre de la tem-

porada, el viernes 23 de febrero se realizó un Sunset con los Corredores Asesores de la zona y con los referentes comerciales de la Sucursal Maldonado. ●



Daniel Ceriani, Fernando Viera, Mario Tarallo y Ezequiel Tarallo



Marta Barrabino, Anghela Pintos, María Victoria González, Fernando Viera, Diego San Martín, Juan Lorenzo, Marianela García e Ivannah Edelman



Adelante: Fernando Viera, Pedro Devoto, Bruno Lagomarsino, Wellington Prates, María de los Ángeles Lema Cabana, Claudia Ferrari, María de Carmen Borges, Valeria Silvera, Diego Abreu. Detrás: Daniel Ceriani, Santiago Prates, Juan Lorenzo, Iván Alonzo y Rafael Correa



Santiago Perlini, Bettina Scelza, Virginia Domínguez, Cristina Ceriani, Juan Lorenzo, Adriana Rauschert, Fernando Viera, Liliana Domínguez, Walter Tobías y Laura Núñez

Esteban Bello destacó los procesos de gestión y los desafíos de APROASE

El nuevo Presidente de la Agrupación de Profesionales Asesores en Seguros (APROASE), Esteban Bello, destacó los procesos de gestión que desarrolla la organización y los retos institucionales que enfrentará durante 2024. El empresario señaló asimismo que la creación de la Federación de Agrupaciones Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU) configura un gran paso que contribuirá a “fomentar la cultura aseguradora del país”. Expresó, en otro plano, que “veo un mercado de seguros consolidado y con buena proyección de futuro”.

Representatividad

¿Qué desafíos le genera haber asumido el cargo de Presidente de APROASE?

El primer y principal desafío es saber estar a la altura de la responsabilidad que significa ejercer la presidencia de una institución de la importancia e historia de APROASE. Otro desafío muy importante será generar acciones que contribuyan a que los colegas se acerquen a APROASE. Despertar en

Los corredores siempre están presentes durante toda la vigencia de la póliza

ellos, tanto en Montevideo como en el interior, el deseo de asociarse a nuestra agrupación y generar conciencia de que unidos, no hay que olvidar que nuestra actividad es muy individualista, somos más fuertes y podremos presentarnos ante las compañías aseguradoras y el resto del mercado con mayor representatividad. Un lindo desafío será que podamos generar conciencia entre todos los colegas y poder terminar con la frase que he escuchado muchas veces “para que me voy a asociar si cuando consiguen algo lo consiguen para todos”.

¿APROASE continuará reafirmado durante su gestión el principio de la libre elección que propugna la institución?

Sí, rotundamente sí. El derecho del asegurado de poder elegir libremente a su corredor es un principio que APROASE ha defendido históricamente y continuará haciéndolo. Desde APROASE estaremos atentos y denunciaremos públicamente y ante quien corresponda cuando tomemos conocimiento de que actores que operan en el mercado, llámese bancos in-

mobiliarias financieras, etc., comercialicen seguros apoyados en este tipo de prácticas que coartan la libertad de elección del asegurado. Actualmente APROASE tiene presentada una denuncia en la Comisión de Defensa de la Competencia del Ministerio de Economía y Finanzas contra el banco BBVA porque, a nuestro juicio, viola este derecho del asegurado presionando a sus clientes, obligándolos a anular pólizas que tienen vigentes y contratar el seguro a través de su corretaje y otorgarles un crédito para financiar una operación.

¿La Agrupación desarrollará este año nuevas instancias de capacitación?

Seguramente a lo largo del año se desarrollarán nuevas jornadas de capacitación. La comisión de capacitación fue un gran acierto de anteriores comisiones directivas. Mantener y apoyar esta comisión, que año a año ha desarrollado diferentes cursos y disertaciones que despiertan mucho interés en nuestros asociados, será uno de los

objetivos para este período.

¿APROASE generará acciones que apunten a captar más socios en el interior?

Tenemos en la Comisión Directiva algunas ideas que apuntan en ese sentido. La participación de nuestros socios del interior en los cursos y talleres que se dictan vía zoom demuestran que ellos están

Hay que generar conciencia de que unidos somos mucho más fuertes

ahí, apoyan y se interesan. Será una tarea primordial buscar la forma de que perciban que APROASE es su casa y los apoya en todo lo que sea necesario.

¿En qué medida la unión y el desarrollo de estrategias comunes

con otras gremiales de seguros contribuirá a desarrollar la cultura aseguradora del país?

Considero que la creación de la Federación que nuclea a las 3 agrupaciones de corredores de seguros, APROASE forma parte de ella, es un gran paso en el sentido de poder crear estrategias comunes que permitan, entre otras cosas, fomentar la cultura aseguradora en nuestro país. Hasta ahora siempre han sido esfuerzos individuales que han tenido un resultado dispar en cuanto al objetivo buscado. Además, en algunos casos, se duplicaban los esfuerzos sin lograr que el efecto final fuera el deseado.

¿Cuáles son los principales valores que sustenta la actividad del Corredor Asesor frente a otros canales de venta que operan en el mercado?

Asesoramiento, acompañamiento, conocimiento, y profesionalidad. El Corredor Asesor siempre brinda un asesoramiento total y completo acerca de lo que el cliente-ase-

gurado está necesitando, basado fundamentalmente en el conocimiento que tiene de ese cliente. Además, conoce todos los productos del mercado porque es un profesional que se dedica a esta actividad informándose y formándose permanentemente. Es una figura que está presente de forma continua a lo largo de toda la vigencia de

La institución generará este año nuevas instancias de capacitación

la póliza para evacuar las consultas que puedan surgir y acompañar al asegurado en caso de siniestro. Lo contrario a lo que ocurre con otros canales de venta (bancos, inmobiliarias, tarjetas de crédito, etc.) que solamente conocen el producto que promocionan en esa oportunidad y los motiva únicamente llegar a la meta de ventas que tienen fijadas para ese mes.

¿Cómo visualiza la operativa actual del mercado asegurador, en términos de consolidación y de proyección?

Veo un mercado de seguros consolidado y con buena proyección de futuro. Capaz de acompañar todos los sucesos que puedan devenir basándose en la solidez y seguridad que transmite, actuando rápida y eficazmente cuando la ocurrencia de siniestros lo amerita. ●



Integrantes de la Comisión Directiva de APROASE. Juan Pablo Risso, Gerardo Pereira, Ronic Alvariza, Esteban Bello, Matías Stagnari, Bernd Von Sanden y María Claudia Rossi. La Directiva de la gremial está conformada además por Alicia Chiesa y Carlos Ruffalini

Nueva Comisión Directiva

La nueva Comisión Directiva de APROASE, que ejercerá funciones hasta diciembre de 2025, está integrada de la siguiente forma: **Presidente:** Esteban Bello; **Vicepresidente,** Juan Pablo Risso; **Secretario General:**

Matías Stagnari; **Pro-Secretario:** Ronic Alvariza; **Tesorero:** Cr. Gerardo Pereira; **Pro-Tesorero:** María Claudia Rossi; **Consejeros:** Alicia Chiesa, Carlos Ruffalini y Bernd Von Sanden

La Cooperativa prioriza a las aseguradoras que valoran al Corredor Asesor

CASUR potenciará este año su gestión y profundizará acuerdos con las compañías

La nueva Comisión Directiva de CASUR desarrollará durante 2024 sostenidas dinámicas que potenciarán todos sus procesos de gestión con el perfil ético y profesional que caracteriza a la primera Cooperativa de Asesores de Seguros del Uruguay, que en 2023 cumplió 30 años de fructífera actividad en el mercado asegurador. El Presidente de la institución, Roberto Machado, dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que en

La cooperativa registra una constante modernización

esa línea de acción se apunta a profundizar los acuerdos con las distintas compañías del mercado. Sostuvo que CASUR siempre prioriza a aquellas que valoran efectivamente al Corredor Asesor como la vía más idónea, responsable y duradera para comercializar sus productos.

Equilibrio

Roberto Machado señaló que la Cooperativa mantiene permanentes reuniones con las compañías de seguros a los efectos de

Sustenta premisa de generar el mayor equilibrio en su gestión

que se agilicen los mecanismos operativos, para beneficio de los socios. Asimismo, siempre busca acordar convenios que sean beneficiosos para los clientes y para los Corredores asociados. Expresó asimismo que la filosofía de trabajo de CASUR se sustenta



Integrantes de la Directiva de CASUR: Germán Jorge, Germán Santos, Julia Domínguez, Roberto Machado, Agustín Grajales y Mateo Guzmán

en la premisa de generar el mayor equilibrio en su gestión para que los Corredores Asesores, ya sean grandes o pequeños, tengan siempre las mismas oportunidades.

Trabajo en equipo

Informó que CASUR profundizará durante 2024 el trabajo en equipo para poder proyectarse con mayor fuerza en el mercado. En el marco de esta estrategia institucional, se integrarán comisiones de trabajo que apunten a potenciar la comercialización de todas las líneas de seguros, entre otras acciones. A su vez, la Cooperativa desarrollará nuevamente este año instancias de capacitación para los socios, que incluyen charlas y cursos, que se impartirán en sus oficinas, ubicadas en Avda. Uruguay y Paraguay. La capacitación es muy importante en la medida que el mercado de seguros es cada vez más técnico, variado y complejo. "Se apunta a que el socio de la Cooperativa desarrolle su actividad con los más altos estándares de calidad de servicio,

lo cual redunda en beneficio del asegurado y del mercado asegurador", dijo Roberto Machado. La cooperativa desarrolla asimismo diversas acciones que apuntan a tener más presencia en las redes sociales.

Realizará este año nuevas instancias de capacitación

Apoyo

El entrevistado resaltó además que CASUR promueve y apoya a APROASE, CUAPROSE, al Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay y a la Federación de Agrupaciones Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU). Dijo que FAPROSU es una importante herramienta que defiende y destaca los valores profesionales que caracterizan al Corredor y al Agente de Seguros en el mercado. ●



Nueva Comisión Directiva

La nueva Comisión Directiva de CASUR, electa por el período 2024-2026, está integrada de la siguiente manera: Presidente, Roberto Machado; Vicepresidenta Julia Domínguez; Secretario, Agustín Grajales; Tesorero, Germán Jorge; Vocales, Mateo Guzmán, Germán Santos y Álvaro Etcheverry. Los suplentes son: Ronic Alvariza, Ernesto García Da Rosa, Daniel Ceriani, Renzo Locatelli, Federico Betancor y María Esther Sosa. La Comisión Electoral está integrada por: María Del Carmen Cabrera, Soledad Berrutti, Mirtha Álvarez, Marcelo García, Giuliana Vomero y Pablo Mancione. La Comisión Fiscal está 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