



El **BSE** obtendrá durante 2023 importante superávit pese a severos daños de la sequía

- Pagará más de US\$ 90 millones a los productores afectados por el déficit hídrico
- Amorín Batlle, la institución reafirma el valor de la confianza y siempre cumple

Presidente del Banco de Seguros, Dr. José Amorín Batlle

● Página 3

Porto Seguro innova, creó póliza para autos eléctricos

● Página 8



La compañía también tiene movilidad eléctrica



SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

☎ 0800 2543

🌐 sancorseguros.com.uy

📘 sancorsegurosuy

🐦 SancorUruguay

Es clave la participación de un corredor profesional

El seguro y su comercialización son muy importantes para proteger vidas y bienes

Por Marisel Bastiani
Socia de CUAPROSE

Me encuentro desde hace años vinculada a la apasionante labor del Corretaje de Seguros, hoy acompañada de mis hijas, con sede en Los Cerrillos y Las Piedras, Canelones. Entiendo imprescindible, que las personas cuenten con seguros a efectos de cuidar su patrimonio personal, fruto de su trabajo. Al valorar el mismo, entiendo indispensable contar con la intermediación de un Corredor Profesional, clave, para el mejor asesoramiento de las distintas carteras que ofrece el mercado y así brindar las coberturas que se adapten a sus necesidades.

Valores

Es por ello que debo destacar la función de nuestra profesión, con responsabilidad, profesionalidad, servicio y ética. Es nuestra mayor preocupación acompañar a nuestros clientes en todo momento, en la búsqueda de una mejor solución. Sustentados en esta premisa desarrollamos nuestra gestión las 24 horas de los 365 días del año. Por lo tanto, ratifico la importancia de nuestra gestión a pesar de las distintas formas que se quieren imponer, mediante métodos tecnológicos y/o financieros, lo cual se aleja de lo que significa el contacto personal y humano entre ambas partes.

Controles

También debo expresar, como primer punto, las situacio-



Florencia de León Bastiani, Marisel Bastiani y Antonella de León Bastiani

nes preocupantes por las que estamos atravesando, debido a la alta siniestralidad y lo que esto conlleva: la dificultad, en muchos casos por el faltante de repuestos, con demoras de hasta meses y, en algunas oportunidades, sin poder contar con su reposición. Esta problemática genera molestias en los asegurados y muchas veces recae sobre las compa-

ñas y nosotros mismos, sin tener culpa alguna. Debido a esta situación consideramos que es necesario que se cumpla y se controle la reglamentación en los procesos de importación de los mismos, de acuerdo al ingreso de vehículos nuevos en el país. Cabe mencionar, a su vez, la enorme cantidad de vehículos en circulación sin seguro. Al momento de un siniestro, al

ser responsable, termina siendo perjudicado el que sí cuenta con el mismo, debiendo utilizar su propia póliza, en la mayoría de los casos abonando deducible a su cargo.

Daños materiales

Vemos que nuestra plaza automotriz los últimos años se ha visto claramente incrementada, por lo que se deberían tomar

medidas urgentes para fiscalizar el cumplimiento de la Ley N°18.412 (SOA). Considerando además, que se debería tomar como prioridad política, dar un paso mayor, implementando cubrir también daños materiales a terceros y no como en la actualidad (solo daños físicos),

Se deberían tomar medidas urgentes para fiscalizar el cumplimiento de la normativa SOA

ya que nuestro país tiene la posibilidad de hacerlo, con la debida fiscalización, creando conciencia de riesgo, para una mayor equidad a la población.

Desastres Naturales - Cambio Climático - Agro

En los últimos años, en nuestra zona rural, se ha logrado que los productores opten por contratar seguros para sus cultivos, de esa forma acompañando al mismo, ante las contingencias adversas que generan los cambios climáticos existentes. Se procura que no entre la desmotivación en las familias agropecuarias y estas emigren a la ciudad, y así puedan seguir contribuyendo al desarrollo del país. Teniendo en cuenta además, después de la reciente experiencia con la sequía, estimamos que sería muy bueno estudiar la posibilidad de cubrir los mismos para este tipo de eventos. En un lugar leí esta frase y la he tomado como referencia: Los seguros no se piensan, se toman, porque los siniestros no se planean, llegan. ●

La importancia de los Seguros 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, ni que hablar, 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 deri-

vada. 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 pagaría el costo de la reconstrucción de las partes comunes hasta el monto contratado. 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.

Combinación

La combinación de ambas pólizas, contratadas en valores realistas y actualizadas de acuerdo al patrimonio a proteger, es la respuesta más eficiente ante un siniestro importante como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe. Contratar un seguro de incendio, de robo, o un combinado familiar requiere tener en cuenta los valores de los bienes a proteger. Subestimarlos es contar con una cobertura insuficiente. El costo de una póliza de incendio es mínimo porque no supera el 1 por mil del valor a proteger. ●

Amorín Batlle, vamos a cumplir cabalmente con nuestros asegurados

El BSE pagará más de US\$ 90 millones a los productores afectados por la sequía

El Banco de Seguros obtendrá nuevamente este año importantes utilidades pese a que afronta un proceso indemnizatorio superior a los 90 millones de dólares por la severa sequía que afectó al país, dijo el Presidente del organismo, Dr. José Amorín Batlle. El ejecutivo remarcó, al Suplemento de Seguros de El Observador, que los productores afectados que “confiaron en nuestra institución a través de sus seguros serán reparados por los perjuicios ocasionados por el déficit hídrico. Esto reafirma una vez más el valor de la confianza y la reconocida solvencia del BSE frente a los momentos complicados”.

¿La siniestralidad registrada en el sector agropecuario le ha generado al BSE un proceso indemnizatorio de gran magnitud?

El año comenzó muy complicado para el Banco por el fenómeno de la sequía, que afecta a diversos rubros, especialmente al sector agropecuario. Es un daño de grandes dimensiones que repercutirá en la economía uruguaya. Por ejemplo, la soja que es el cultivo de verano más importante, tendrá un rendimiento muy inferior a los promedios históricos. El Banco tiene coberturas, como el seguro de rendimiento sobre una buena parte del cultivo de soja. Este seguro de rendimiento gira en el orden de las 180.000 hectáreas, de las más de un millón que se cultivan en Uruguay. De las casi 300.000 que están aseguradas el BSE tenía entonces más de la mitad de esta cobertura y, por lo tanto, es el siniestro más importante de la historia de la institución.

El seguro de rendimiento le permite al productor cubrir los costos y poder continuar en el negocio cuando ocurren fenómenos climáticos adversos. Frente a esta problemática generada por la sequía, los productores protegidos por un seguro tendrán la tranquilidad de que el próximo año podrán seguir plantando.

En la Expoactiva de Soriano, y con el objetivo de eliminar la más mínima duda, les expresé a los productores que el Banco cumplirá cabalmente con los compromisos asumidos con sus asegurados. La institución siempre construye confianza y en esta línea de trabajo siempre paga, siempre cumple con sus compromisos”.

¿Qué monto deberá enfrentar el BSE por esta problemática climática?

El siniestro le generará al Banco un proceso indemnizatorio



Presidente del Banco de Seguros, José Amorín Batlle

que superará los 90 millones de dólares. Naturalmente, este gran siniestro lo vamos a pagar. El BSE es muy sólido, tiene espaldas para afrontar, sin inconvenientes, este importante monto.

De ese monto de 90 millones de dólares el reaseguro pagará un poco menos de un tercio. En el sector agropecuario el seguro será en el futuro una parte del costo total del cultivo. Es que lamentablemente estos fenómenos de déficit hídrico se registran cada vez con mayor frecuencia y, por lo tanto, el agricultor buscará protegerse con un seguro. Frente a esta realidad climática, debemos trabajar para tener coberturas que lleguen a la mayor cantidad de productores. Por supuesto, tendremos que continuar abordando el tema con nuestros reaseguradores, que perciben que en el mundo ocurren fenómenos climáticos adversos con mayor periodicidad, y por lo tanto, también se cubren más.

¿Qué comportamiento tendrá este año el BSE en términos de utilidades?

El Banco de Seguros, pese a los efectos indemnizatorios que afrontará con este gran siniestro, obtendrá este año muy buenas utilidades. La institución funciona bien, los procesos de gestión han mejorado y las inversiones son muy buenas. Esta realidad nos permite prever importantes utilidades. En líneas generales el resultado técnico es medio un empate: se gana un poco, se pierde un poco, y con el resultado financiero las empresas tienen ganancias. Hay que destacar que el éxito de la gestión del Banco

es fruto del trabajo de todos sus funcionarios y de su amplia gama de coberturas. Se trabaja con buen nivel, pero siempre hay que generar procesos de mejora continua. En la actualidad, las transformaciones en estructuras y tecnologías son constantes porque siempre hay que potenciar los estándares de servicio a nuestros asegurados. Somos la empresa líder de seguros del mercado en competencia y, por lo tanto, tenemos la obligación de estar a la vanguardia en diversos temas, de cara al futuro. Hay que tener en cuenta que el BSE totaliza el 70% de todos los seguros que se comercializan en el mercado uruguayo. Es decir, previsionales, Accidentes de Trabajo y coberturas en competencia.

¿Qué panorama exhibe la cartera de Automóviles de la institución?

Venimos muy bien. Tenemos un porcentaje superior al 40% del mercado. En este segmento de actividad trabajamos mucho en el costo siniestral. Es un tema que siempre preocupa y por ello estamos tratando de ajustarlo de la mejor manera posible. En definitiva, para tener tarifas más baratas.

¿El BSE sigue aplicando reducciones tarifarias en la rama Accidentes de Trabajo?

Cuando asumimos funciones el objetivo era bajar un 20% los precios de esa cartera sin afectar, por supuesto, nuestro nivel de excelencia en los servicios. Hoy la reducción tarifaria es del 25%. La contracción tarifaria ronda los US\$ 80 millones. Esta meta se logró con acciones que comenzaron hace tiempo, como

ajustar controles, mejorar procesos, etc. De esta manera, el Banco contribuye a bajar el costo del Estado. En materia asistencial el Banco tiene un sanatorio que se distingue por sus altos estándares de servicio y por su calificado equipo multidisciplinario. Tiene 125 camas y un equipamiento tecnológico de vanguardia. El centro asistencial recibió la acreditación CARF, que lo posiciona como uno de los más importantes de América Latina en materia de rehabilitación. En rehabilitación del dolor los mejores hospitales de América del Sur (con certificación de CARF) son el del Banco de Seguros y la clínica Fleni de Argentina. Nuestro sanatorio mantiene fructíferos contactos con el prestigioso hospital de rehabilitación de Noruega (SUNNAAS) lo cual es muy importante para nosotros, en términos de intercambio de experiencias médicas.

El sanatorio del Banco es un referente en materia de rehabili-

tación, el mejor en su área en Uruguay, al punto que asiste incluso a personas particulares que han sufrido accidentes. El centro asistencial, tras un acuerdo firmado con ASSE, recuperó en su momento a decenas de pacientes afectados por el Covic que tenían problemas de movilidad. Fue una tarea de recuperación que reafirmó una vez más los calificados estándares de calidad de servicio del sanatorio.

¿Qué comportamiento registra el área Previsional?

Mantenemos las reservas necesarias para que la gente pueda cobrar sus jubilaciones, en el marco de las AFAPs, sin que el Estado nos ayude. No queremos tener utilidades con el dinero de los jubilados. Tenemos una gran certeza: el BSE podrá pagar las jubilaciones sin inconvenientes. Todo el sistema está bien estructurado, con el buen control del Banco Central de Uruguay (BCU). En la actualidad el BSE cubre más de 40.000 jubilaciones y el crecimiento es exponencial. Queremos que las compañías privadas ingresen al sistema previsional, el Banco está preparado para la competencia. Hay que tener en cuenta que hoy más de la mitad de los seguros del mercado corresponden al área previsional.

¿Qué panorama exhiben las importantes coberturas de Vida y Ahorro del BSE?

Estas coberturas se desarrollan a buen ritmo, pero no con la rapidez que deseáramos debido a los importantes niveles de protección que ofrecen a las familias. En Uruguay es muy difícil romper la tradicional escala de prioridades en materia de coberturas: primero se asegura el auto, después la casa y en último término la vida, como si fuéramos inmortales. En la mayoría de los países el proceso es inverso: primero la vida, después la casa y finalmente el auto. ●



CÍRCULO DE AGENTES DE SEGUROS DEL URUGUAY

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

Afirmó el Presidente de APROASE, Lorenzo Paradell

Operamos en un mercado sano y solvente que siempre cumple con sus obligaciones

El Presidente de la Asociación de Profesionales Asesores en Seguros (APROASE), Lorenzo Paradell, afirmó que los corredores trabajan en un mercado asegurador sano y solvente que siempre cumple con sus obligaciones y construye confianza. El empresario dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que los últimos siniestros ocurridos en el país, a consecuencia de sequía, incendio y explosión, dejaron severas secuelas que las compañías asumen cabalmente a través de los correspondientes procesos indemnizatorios.

¿Cómo percibe, con su experiencia profesional, el comportamiento del primer trimestre del año del mercado de seguros?

Nuestra visión profesional era buena porque la economía del país registró en el último período un proceso de crecimiento, pero ahora nos preocupan los duros efectos que generó la sequía, de los cuales aún no se puede determinar su real dimensión. Sin duda, habrá una



Presidente de APROASE, Lorenzo Paradell

retracción en las exportaciones de granos y en otros productos. Además, disminuirá seguramente la producción de las empresas vinculadas al sector agroindustrial. Si bien, como elemento positivo, hay que destacar

que la planta de UPM comenzará a operar próximamente.

Si no fuera por esta problemática climática siempre visualizamos el mercado con optimismo. Uruguay ha crecido, en mayor o menor escala, a un ritmo constante después de la pandemia. Hay indicadores que están mejor que en el período prepandemia.

En la específica área de los seguros, la sequía ha tenido consecuencias muy importantes desde el ángulo siniestral para el Banco de Seguros del Estado y para varias aseguradoras privadas. Esta situación comenzó a repercutir en el mercado porque ya se constatan múltiples inspecciones en las coberturas de Incendio por parte de las compañías. Esto se refleja en un ajuste en materia de revisión de los riesgos con el objetivo de prevenir que sigan ocurriendo siniestros en ese segmento de los seguros. Quizá esta situación sea estimulada por los reaseguradores, que han percibido que la situación ha cambiado últimamente en el mercado uruguayo por la ocurrencia de incendios de fuerte impacto.

¿Más allá de esta reiterada alta siniestralidad, muy poco frecuente en Uruguay, se comprueba una vez más que el sistema asegurador uruguayo es muy confiable en la medida que las compañías afectadas por esos siniestros siempre cumplen con los procesos indemnizatorios?

Realmente es así. Desarrollamos nuestra actividad en un mercado asegurador muy sano y solvente porque todas las compañías siempre han cumplido con sus obligaciones. Es un hecho que hay que destacar porque ge-

nera confianza en el asegurado. Recuerdo que una aseguradora de Brasil, que desarrolló sus actividades en Uruguay hace varios años, resolvió en determinado momento dejar de operar en la plaza. Asumió plenamente sus

La institución desarrolla constantes procesos de capacitación

compromisos por cuanto dejó las reservas necesarias para cubrir siniestros. Este ejemplo avala entonces la credibilidad que siempre caracteriza al sistema asegurador uruguayo.

Quiero expresar también que, si bien el tema siniestral configura un hecho negativo para las compañías, expone la necesidad de que las personas tienen que protegerse cada vez más con el instrumento del seguro. Se apunta entonces a profundizar el desarrollo de la cultura aseguradora del país. Debemos reconocer que aún existen personas que muchas veces son reticentes a tomar un seguro porque, equivocadamente, lo perciben como un gasto y no como una inversión para proteger su patrimonio. Pese a que una póliza de incendio tiene un reducido no asumen la cobertura. Es un tema que cuesta entender, pero esto ocurre. Considero que la gente debe tomar cada vez más conciencia de que hay que protegerse. El mercado tiene que potenciarse mucho más debido al importante rol que cumple el seguro desde el punto de vista social.

¿APROASE continuará desarrollando este año procesos de capacitación que apuntan a jerarquizar cada vez más la actividad del corredor profesional?

En una reciente reunión de la Comisión Directiva, la dinámica y proactiva Comisión de Capacitación, expuso su programa de formación para este año. Se hizo de manera muy inteligente, con un hilo conductor temático, tras consultar a los socios de APROASE sobre cuáles eran sus preocupaciones en diversas áreas de actividad. La Comisión de Capacitación, en base a los planteos y necesidades recibidas, acordó que se realicen seis charlas y dos talleres con el objetivo de profundizar conocimientos sobre diversos aspectos inherentes a los importantes siniestros ocurridos en los últimos

meses en el país. Se abordarán, entre otros, los temas de Responsabilidad Civil, Todo Riesgo Operativo, Lucro Cesante, Explosión. Son seguros importantes que es necesario que los clientes contraten porque cuanto más amplia se la cobertura más tranquilidad genera. Debemos destacar que los talleres estarán a cargo de reconocidos liquidadores de plaza.

Estos siniestros nos ponen a prueba a todos. Cubrir la responsabilidad civil de un grupo de viviendas parecía un riesgo secundario pero ahora, debido a la explosión de un edificio, se comprobó todo el daño que produjo a terceros. Hay entonces que tomar previsiones para cubrir esas eventualidades. Todas las instancias de capacitación que desarrolla APROASE contribuyen, sin lugar a dudas, a la jerarquización profesional de los corredores. Como hemos expresado en anteriores oportunidades trabajamos en un mercado cada vez más tecnificado y complejo que a veces plantea nuevos desafíos a los corredores. Por esta razón la constante capacitación es necesaria para el mejor desempeño de nuestra profesión.

¿Aproase mantiene contactos permanentes con las aseguradoras para abordar aspectos del mercado y plantear inquietudes?

Hemos mantenido reuniones con diversas compañías con ese propósito. Es una dinámica que continuaremos desarrollando durante el año con el objetivo de potenciar interacciones. Apuntamos a trabajar en conjunto con las aseguradoras, en beneficio del mercado asegurador. Estimo que si trabajamos en forma mancomunada los resultados serán muy positivos. Quiero destacar además, en otro plano, que funciona a buen ritmo la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU), cuyos ejes programáticos se sustentan en el fomento, divulgación y jerarquización de la actividad aseguradora. La organización está integrada por APROASE, CUAPROSE y por el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay. La Federación se sustenta en un principio clave: la existencia de buenos mediadores de seguros, formados para encarar la actividad profesionalmente, en forma exclusiva y no como el complemento de otra función discordante. Otro principio clave, es la divulgación; hacer conocer la función del profesional que participa de este proceso de intermediación, las responsabilidades que conlleva y las ventajas que ofrece al consumidor. ●

Tu compañía.

San Cristóbal Seguros

Peatonal Sarandí 675 - Piso 3
Edificio Pablo Ferrando
Ciudad Vieja
www.sancristobalseguros.com.uy

Nos honra ser agentes de cambio

Compromiso con la función social

Por la Licenciada Cecilia Olivera
de la Agencia Tarariras. Integra la
Comisión Directiva del Círculo de
Agentes de Seguros del Uruguay

El Banco de Seguros del Estado (BSE) realizó durante 2022 cursos acerca de la perspectiva de género en la actividad profesional, bajo el liderazgo de la Vicepresidenta de la institución, Ing. Silvana Olivera. Las experiencias compartidas ofician como un buen punto de partida para realizar algunas reflexiones que podrían llevarnos, incluso, al origen etimológico del término “agente”. Derivado del latín, el término podría traducirse para denominar a “él o la que lleva la acción”. La Real Academia Española arroja otras pistas acerca de las definiciones que podrían ayudarnos a meditar sobre la profesión: Persona que obra con poder de otra para gestionar algo en su nombre. Agente artístico, gente literario, agente de negocios; “Persona o cosa que produce un efecto. La mujer como agente de cohesión familiar. El ruido es un agente contaminante”.

Motivación

Quienes realizamos el curso salimos motivados ante la posibilidad de identificarnos como agentes de cambio y, en consecuencia, preguntarnos qué efectos queremos o debemos producir en la sociedad, a través de acciones concretas que lleguen como consecuencia de la trayectoria y la vocación de servicio.



Lic. Cecilia Olivera, Presidente del Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay, Daniel Abal

Las agencias somos un grupo económico, razón por la cual debemos tener siempre presente la función social de la actividad empresarial que llevamos adelante. El seguro libera recursos, evita la acumulación de reservas sin movilizar, que permite que dichos recursos circulen y se inviertan en proceso productivos.

Seguridad

El seguro también promueve el ahorro, permite la captación y distribución del mismo por parte tanto de empresas como personas físicas, al mismo tiempo que evita o disminuye las consecuencias negativas de los siniestros, de los cuales nadie está libre. Las pólizas contratadas otorgan seguridad económica y libera las tensiones derivadas por el temor a los riesgos, lo que a la larga colabo-

ra al equilibrio social.

¿Y de qué forma podremos honrar la tarea del agente, ser verdaderamente agentes de cambio, comprometernos con las políticas de género y trabajar para la diversidad? A veces, estos temas importantes quedan postergados, pero es nuestra responsabilidad evitar el palabrerío (que abunda) y comprometernos con la tarea. La mitad de las agencias que funcionan a lo largo y ancho del país tienen a una mujer como líder. Mujeres que planifican políticas, ventas, administración y gestión, además de nuestros hogares. Dado que el BSE tiene un alto porcentaje de venta de seguros a través de las Agencias, es posible concluir que buena parte de los negocios que se concretan bajo la marca BSE son llevados a cabo por mujeres. Mujeres que han sabido

ganarse un lugar de respeto en un entorno mayoritariamente masculino (talleres, empresarios, choferes, productores agropecuarios, entre otros rubros). Se trata de un logro a resaltar, aunque aún hay mucho en el debe: la integración de la Comisión Directiva del Círculo de Agentes está compuesta por dos mujeres y siete hombres, mientras que la Federación de seguros está compuesta por ocho hombres y una mujer.

Por supuesto que en ambas organizaciones las mujeres somos más que respetadas y valoradas, no hay diferencias, la conformación desigual que no representa la realidad de las Agencias ni la ideología de dichas organizaciones nos plantea una realidad social.

La Licenciada a cargo de las charlas, quien nos dio la charla de sensibilización, nos planteaba como el rol masculino está más ligado a la vida pública y el femenino al ámbito doméstico, como algo histórico, aunque evidentemente como algo actual.

Un cambio necesario

No podemos decir que somos segregadas de esos ámbitos de poder, lejos de eso, pero sí podemos decir que participar de esas instancias le es más difícil a la mujer que al hombre, y no por capacidad: si podemos gestionar, administrar, vender, organizar, es obvio que podemos trabajar en esas organizaciones.

El tema es que aún no estamos nosotras, las mujeres, ni la so-

ciedad preparada para ocupar esos puestos. Sin duda, esto es solo un intento para comenzar un análisis, no una respuesta. El curso representa ese lugar donde podemos comenzar a pensar estos temas. Y no es que no lo deseemos, probablemente todos deseamos ese cambio, hombres y mujeres. Un cambio tranquilo, posible, necesario.

Convocatoria

¿Pero, si no nos formamos, si no abrimos nuestro pensamiento, si no salimos de las frases hechas y de los estereotipos vamos a lograr el cambio?

Creo no equivocarme al decir que por lo menos el 80% de los que asistimos al curso fuimos solamente porque era una capacitación obligatoria, y sin mentir, desde mi percepción, el 90% quedó satisfecho con la misma.

Entiendo que si estas instancias no eran obligatorias no hubiera tenido la convocatoria real que tuvo, por eso es importante la obligatoriedad. Como sociedad estamos obligados a aprender, sin aprendizaje no hay cambio.

Agradecimiento

Ser Agente es un verdadero compromiso. Nos honra ser Agentes de Seguros, pero sobre todo nos honra ser agentes de cambio.

Agradecemos a la Vicepresidenta del BSE y al directorio por la capacitación y la prioridad que les da a estos necesarios aprendizajes. ●



En Uruguay nadie te da más seguridad.

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



Claudio Toldo, Alejandro Peretti, Sebastián Trivero, Guillermo Davi, Daiana Santucho y Leonardo Aguerrebere

Sancor Seguros realizó el lanzamiento de la Planificación Estratégica 2023

Sancor Seguros realizó el 16 de marzo, el lanzamiento de la Planificación Estratégica para 2023 y los próximos tres años, luego de un 2022 desafiante en el cual la compañía creció a nivel profesional y humano. Participaron del importante evento, Guillermo Davi, Director de Negocios Internacionales, Claudio Toldo, Gerente de Negocios Internacionales, Áreas Corporativas, y la totalidad de los colaboradores de la compañía.

Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros, realizó un repaso de los principales indicadores del cierre de 2022 y cumplimiento de los objetivos y expuso la Planificación Estratégica para el año corriente,

con el aporte y la participación de todo el equipo de la organización.

Orgullo

Desde la compañía se considera a la Planificación Estratégica como la principal herramienta para el crecimiento, humano y comercial. Trazar un camino claro permite, sin lugar a dudas, conseguir las metas a lo largo del año.

La compañía está orgullosa de los objetivos alcanzados durante 2022 gracias al sostenido y muy profesional aporte de sus colaboradores. En el contexto de esta línea valorativa, se felicitó a todo el equipo de trabajo. ●



Equipo comercial



Equipo de Administración y Finanzas



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR
PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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



Sebastián Trivero, durante la exposición



Sebastián Trivero, Mikaela Rodríguez, Edgardo Acosta y Santiago Cassarino



Equipo de Suscripción & Emisión



Gustavo Rapsky, Sofía Schmitz y Cristhian Aguet



Sebastián Trivero, Guillermo Davi y Alejandro Peretti



Martín Dufourg, Daniel Zorrilla de San Martín, Cecilia Navia y Laila Elías



Equipo de Sinistros



Equipo de Sistemas



Gastón Guerein, Jessica Ferdinand y Natalia Lescano



**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 **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

Es la primera compañía en crear esta cobertura en Uruguay

Porto Seguro innova, creó póliza exclusiva para autos eléctricos

Porto Seguro creó una póliza exclusiva para autos eléctricos, en consonancia con sus sostenidos procesos de gestión innovadora en el mercado uruguayo. La aseguradora informó al Suplemento de Seguros de El Observador que “siempre trabaja pensando en el futuro de todos y todas. Y como nuestra casa abre las puertas al futuro, desde el mismo momento en que construimos nuestro edificio en el Parque Batlle, asumimos un compromiso con el medio ambiente, creyendo firmemente que el futuro está en las energías renovables”. La aseguradora destacó asimismo que “hoy damos un paso más en esa dirección, convirtiéndonos en la primera compañía de seguros de Uruguay en crear una póliza exclusiva para autos eléctricos. Un producto único en el país, que marca un antes y un después en el mercado”.

Futuro sustentable

La empresa pormenorizó que “en base al Plan Estratégico 2023 desarrollado por Porto Seguro Uruguay, estamos próximos al lanzamiento de una póliza que brindará no solo una completa cobertura a estos vehículos con una tarifa sumamente competitiva, sino que también contará con el auxilio de Porto Servicios adaptado a sus necesidades específicas, como la asistencia por descarga de batería o el remolque hasta un punto de carga. Por supuesto, trabajando siempre con talleres acreditados especializados que garantizan una correcta reparación del vehículo. Además, incorporamos la movilidad eléctrica a nuestra flota, mitigando el impacto ambiental



Con el beneficio Responsabilidad Registrada premian la transparencia del asegurado



Porto Seguro incorporó la movilidad eléctrica a su flota

de nuestros vehículos. Porto Seguro continúa innovando, sumando productos que no

solo representan oportunidades comerciales, sino también la posibilidad de vivir en un futuro sustentable”.

Responsabilidad Registrada

Porto Seguro relanzó el beneficio exclusivo e innovador denominado “Responsabilidad Registrada” para los asegurados de automóvil que opten por la instalación de una cámara en su vehículo. El beneficio implica que, en caso de accidente de tránsito, registrando el momento con una cámara de automóvil y aportando la filmación en la Compañía, el asegurado accede a una bonificación en el deducible.

Si del video se desprende que el asegurado no es responsable, se bonifica el total del deducible, y aún en caso de ser

responsable se le exonera el 20% del mismo.

Esta exoneración es acumulable con el descuento al que acceden quienes reparan en la amplia red de talleres acreditados de Porto Seguro, pudiendo sumar hasta un 25% de descuento adicional en el interior y un 15% en Montevideo.

Premian la transparencia

Con este beneficio, Porto Seguro apunta a premiar la transparencia de los uruguayos, bonificando el deducible por el simple hecho de presentar la prueba, lo cual contribuye a brindar mayor tranquilidad a los conductores porque disminuyen visiblemente los casos de versiones contradictorias. El hecho de presentar la filmación como prueba permite demostrar la verdad de forma

inmediata y el asegurado sabe en el momento si su póliza se verá afectada o no.

“Además de ser un interesante beneficio para el asegurado, permite a la Compañía reducir el tiempo de tramitación de siniestros, bajando de un promedio de 4,8 días a 3 días”, indicó el Gerente Comercial de Porto Seguro, Federico Moalli. El ejecutivo aseguró asimismo que “tanto la instalación de la cámara como la entrega de la filmación, en caso de accidente, son voluntarias por lo que el conductor puede decidir la presentación o no en cada caso”.

Mayores beneficios

El asegurado puede instalar

La compañía asumió fuerte compromiso con las energías renovables

la cámara de su conveniencia en el lugar que prefiera, con la recomendación de ciertos requisitos mínimos para garantizar la calidad de la filmación. Además, para facilitar el acceso a las cámaras, Porto Seguro ofrece la posibilidad de conseguir las con precios bonificados en una empresa líder y especializada en el rubro. La aseguradora informó asimismo que “fiel su filosofía, continúa trabajando para ofrecer mayores beneficios a sus asegurados a través de la innovación en sus productos y servicios”. ●



Son 28 AÑOS JUNTOS

CASUR SEGUROS

PRIMERA COOPERATIVA DE PRODUCTORES - ASESORES EN SEGUROS LES OFRECE EL ASESORAMIENTO Y LOS SERVICIOS DE UN BROKER ORGANIZADOR.

PROTEJA SU VIDA, SUS BIENES, SUS PROYECTOS COMERCIALES, INDUSTRIALES O AGROPECUARIOS, CONTANDO CON EL MAS SELECTO GRUPO DE CORREDORES ASESORES DE NUESTRO PAIS.

www.casur.com.uy
casur@casur.com.uy
AV. URUGUAY 1707 / MONTEVIDEO

098735719 / 098735715
2902 54 04