

• Sebastián Trivero, la compañía busca indemnizar los siniestros rápidamente y estar codo a codo con el productor

• La empresa da a los productores afectados por la sequía apoyo para continuar con su actividad; con solvencia y profesionalismo



Firme compromiso de **Sancor Seguros** con el sector agropecuario de Uruguay

Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros.

● Páginas 4 y 5

Calificadora Moody's destacó la fortaleza financiera del BSE

● Página 3



Presidente del BSE, Dr. José Amorín Batlle



SANCOR SEGUROS

☎ 0800 2543
🌐 sancorseguros.com.uy
📘 sancorsegurosuy
📱 SancorUruguay

Tranquilidad estés donde estés

El humanismo aplicado al seguro

Por la Prof. Dra. PhD. Andrea Signorino Barbat
Asesora experta en seguros y reaseguros
andreasignorino@gmail.com

Qué significa aplicar el humanismo al seguro? Significa principalmente que el seguro debe acompañar las necesidades del ser humano, no solo de acceso al seguro sino también de cobertura adecuada de sus riesgos. Asimismo, significa reivindicar la nueva dimensión social del seguro. El humanismo del Derecho privado debe reivindicarse en materia de seguros, acorde a las tendencias del llamado personalismo y neo humanismo. Como expresa el profesor peruano Carlos Fernández Sessarego, el personalismo, que es una filosofía humanista, se hace cargo del universo de la persona, tal y como ella es. Esta corriente de pensamiento, si bien entronca una larga tradición, sólo se desarrolla, tal y como actualmente la aprendemos, en el siglo XX.



Andrea Signorino Barbat

Un fin loable

Es sorprendente que se haya tenido que esperar tantos siglos para que los hombres de pensamiento, los filósofos, desviaran su estructuradora mirada, original y tradicionalmente centrada sobre el ser de los entes del mundo, para fijarla en ellos mismos, en el ser

humano. La concepción tradicional sobre el derecho y la persona que poseía la filosofía del Derecho sufre un impresionante vuelco en la primera mitad del siglo XX. Esta restauración filosófica, esta revalorización del ser humano, se

debe a los hallazgos de la filosofía de la existencia. Colocar al ser humano en el centro del seguro, máxime en épocas de postpandemia, parece un fin loable. En este sentido, dar respuesta mediante la cobertura del seguro a las necesidades de ser humano, sobre todo en estos desafiantes últimos años pasada la pandemia mundial y existiendo vientos de guerra y desasosiego, parece un camino deseable y netamente acorde a la función social del seguro. Asimismo, lo es comprender la nueva dimensión social del seguro.

Transparencia

La doctrina ha venido efectuando esfuerzos importantes para proteger al consumidor-asegurado, desarrollando principios tales como la transparencia en materia de seguros e instaurando el orden público de protección, como evolución del orden público económico. Ambos desarrollos son una muestra de la nueva dimensión social del seguro, que atiende mayormente al asegurado, garantizando la debida información y asesoramiento y un mínimo legal inviolable en favor del asegurado. Respecto al principio de transparencia, es un tema muy vasto. Sucintamente diremos aquí que es un concepto o elaboración doctrinal, desarrollado más fuertemente luego de la reforma de la Ley alemana de seguros, la *Versicherungsvertragsgesetz*, en vigor desde 2008. En la perspectiva de algunos autores, estaría desplazando al tradicional principio de la buena fe contractual. En nuestro concepto en cambio, son principios complementarios. La transparencia debe ser vista tanto en la legislación de seguros, como en el contrato de

seguros, en la intermediación y en la supervisión de seguros. En cuanto a la transparencia en el contrato

Los seguros deben seguir cumpliendo su esencial función social en la agitados tiempos que corren

de seguros, la misma se relaciona con la etapa precontractual y los deberes de información y asesoramiento en ella; la subsistencia del contrato y su integración por el juez en caso de nulidad de una cláusula, en favor del asegurado; la necesidad de clarificar las propiedades del servicio desde la oferta y la publicidad y en la celebración del contrato y validez del contrato; la claridad de las cláusulas del contrato de seguro y el combate a las cláusulas abusivas.

Evolución

En cuanto al orden público, en materia de seguros la evolución del orden público económico al de protección del consumidor-asegurado se patentiza en la sustitución del principio de la autonomía de la voluntad de los Códigos decimonónicos y Leyes de inicios del siglo XX, por el principio de imperatividad de las Leyes de seguros del siglo XX y sobre todo del siglo XXI, y del contralor vertical de la actividad y de los textos de pólizas, a la autogestión y el establecimiento de pautas mínimas a cumplir en los contratos. Esto fruto de la evolu-

ción en cuanto a la protección del consumidor, y a las nuevas normas de supervisión basadas en el Gobierno Corporativo que imponen la autogestión de riesgos y el principio de transparencia.

Equilibrio

Ahora bien, siempre debemos tener en cuenta las bases técnicas del seguro que impiden que todos los ries-

No solo acceso al seguro sino también a las coberturas adecuadas de sus riesgos

gos puedan ser cubiertos debiendo reunir ciertos caracteres para resultar ser riesgos asegurables, al igual que debe reunir ciertos caracteres el interés asegurable, objeto y causa del contrato y por lo tanto, elementos esenciales del mismo. Esto entre otros importantes aspectos técnicos a considerar. Tratar de dilucidar si es posible este equilibrio entre coberturas acorde a la nueva dimensión social del seguro, y el respeto de las bases técnicas del seguro, es una ecuación esencial que no debe desviarnos de la atención de las necesidades de cobertura acorde a los riesgos del ser humano. Dicho equilibrio es posible de alcanzar gracias a los vastos recursos técnicos del seguro y hacia ello debe apuntar el seguro si desea seguir cumpliendo con su esencial función social en los agitados tiempos que corren. ●

Tu compañía.

San Cristóbal Seguros

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

Amorín Batlle dijo que el BSE es una institución líder, sólida, que genera confianza

La calificadora Moody's destacó la fortaleza financiera del Banco de Seguros del Estado

La prestigiosa agencia de evaluación Moody's publicó el informe local de evaluación del BSE y ratificó la máxima calificación nacional "AAA con perspectiva estable" de años anteriores. La calificadora reafirmó de este modo la fortaleza financiera de la institución. En su informe Moody's subrayó el reconocimiento, la reputación y la trayectoria del Banco de Seguros,

Ponderaron la adecuada composición de la cartera de inversiones

en su rol de liderazgo en el mercado uruguayo con más de dos tercios de las primas totales de la industria. La institución oficial participa en todos los segmentos asegurados en el país.

Buena diversificación

También se resaltó el valor de la muy buena diversificación de productos que componen la cartera de seguros del BSE y el importante nivel de control que posee sobre



Presidente del BSE, Dr. José Amorín Batlle

los canales de distribución. Concomitantemente, el reporte valora el alto apoyo, explícito e implícito, de su accionista, el Estado uruguayo. La calificadora ponderó asimismo la adecuada composición de la cartera de inversiones del BSE, la mayor adecuación de las reservas de la compañía y los buenos niveles de capitalización con retornos adecuados.

Liderazgo

El Presidente del Banco de Seguros, Dr. José Amorín Batlle, remarcó la importancia de sostener la gestión del Banco en un nivel de excelencia, como

lo acredita la evaluación de la calificadora. El ejecutivo afirmó que "estamos muy orgullosos y con gran alegría recibimos esta información que nos demuestra que seguimos avanzando por el camino correcto en la gestión del BSE, rentabilizando de buena manera las áreas en competencia y cumpliendo con el rol social que lo distingue en los seguros definidos por la ley". Sostuvo además que "hoy tenemos una institución sólida, líder en preferencia de la mayoría de los clientes, y merecedora de una enorme confianza por parte de los uruguayos". ●



Sede central de la institución oficial

BSE

En Uruguay nadie te da más seguridad.

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

Sebastián Trivero, somos una compañía humana, sólida y comprometida con el sector agropecuario



Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros

Sancor Seguros junto al productor en esta sequía histórica del país

Desde Sancor Seguros estamos totalmente comprometidos con el sector Agropecuario del país. Es parte de nuestro ser, de nuestro espíritu, de dónde venimos, de lo que somos. Damos respaldo a los productores, contribuyendo a la estabilidad productiva del sector y, en consecuencia, por lo que el sector significa para el Uruguay, aportamos a la sostenibilidad económica del país”, informó Sebastián Trivero, Gerente General de la compañía a El Observador.

El ejecutivo expresó que “el excelente equipo de profesionales que forman el área de Seguros Agropecuarios en Sancor Seguros tiene como principal objetivo estar junto al productor, atendiendo con celeridad todas las etapas, desde la comercialización con coberturas adecuadas a sus necesidades, a la más importante, que es la atención y el rápido pago de los siniestros”.

Orgullo

Sebastián Trivero afirmó que “hemos vivido este año, y diría que continuamos viviendo, una sequía histórica, jamás vista en nuestro país que implicará indemnizaciones extraordinarias en la historia del mercado y, por supuesto, de nuestra compañía”. El entrevistado enfatizó que “me enorgullece estar a car-



La compañía evalúa los daños ocasionados por una sequía histórica

go de una empresa humana, sólida y comprometida, con un equipo de ingenieros recorriendo el campo, junto a los productores agropecuarios. Buscamos indemnizar los siniestros rápidamente y estar codo a codo con el productor. Más que nuestro deber, esta es nuestra razón de ser: estar presentes cuando más nos necesitan”.

Sancor Seguros es una compañía sólidamente posicionada en el interior del país

Un gran equipo

El Gerente General de Sancor Seguros remarcó que “El valor para nuestros asegurados radica en la solvencia de nuestra compañía es por los sólidos vínculos que hemos desarrollado con nuestro equipo de Corredores Asesores de Seguros y su alto nivel de profesionalismo. Somos un gran equipo que en

momentos como este, nos ponemos a trabajar conjuntamente y eso se reconoce, nos destaca en un mercado muy competitivo. A su vez, el hecho de contar con sucursales en todo el país para atender localmente las necesidades de Corredores de Seguros y Productores Agropecuarios nos posiciona sólidamente en el interior del país.

Calidad de servicio

Sebastián Trivero, destacó que “sumado a todo lo anterior, hemos logrado que las tecnologías que utilizamos en el Agro en Sancor Seguros nos permitan mejorar la calidad del servicio (velocidad y exactitud de gestión de la información, facilidad de acceso, etc.), agregan valor al asegurado, pilar de nuestra compañía. En un año así permite que todo resulte más ágil, cómodo, rápido, exacto, más aún a la hora de indemnizar al productor”.

Más eficientes

“Estamos convencidos de que la tecnología, en combinación con el Capital Humano, hacen la diferencia en el servicio que brindamos. En definitiva, nos ha permitido ser más eficientes en nuestros procesos y, a su vez, brindar un mejor servicio a nuestros asegurados”, concluyó el Gerente General de Sancor Seguros. ●

La solvencia y el profesionalismo de la compañía permite a los productores afectados continuar con su actividad

El valor para nuestros asegurados radica en la solvencia de nuestra compañía, que nos permite indemnizar rápidamente, “para que los productores puedan continuar con su actividad; con el profesionalismo y la cercanía que nos caracteriza como equipo de trabajo”, resaltó la Ing. Agr. Sofía Schmitz, Jefe de Riesgos Agropecuarios de Sancor Seguros. Informó asimismo que en Uruguay “la conciencia aseguradora del sector agrícola es un proceso que se viene dando desde hace más de una década”.

¿En qué medida la severa sequía, que afectó al sistema agrícola de Uruguay, impactó en los numerosos productores asegurados por Sancor Seguros?

Los productores se vieron muy afectados. Recordamos varias sequías importantes en los últimos años: (1988/1989, 1998/1999, 2005, 2008/2009 y 2010/2011). Sin embargo, recorriendo el campo uruguayo y escuchando a técnicos y productores, no se recuerda una situación como la que se dio en esta zafra. La combinación de lluvias muy escasas por períodos prolongados, sumado a “olas de calor”, determinaron chacras pérdidas o de tan escaso rendimiento que no llegan a pagar los costos de cosecha. Si bien, los investigadores afirman que situaciones como ésta se detectan al analizar series históricas de años, hoy se trata de determinar la contribución del Cambio Climático, y entender si se trató de una situación puntual o si efectivamente estos fenómenos se comenzarán a dar cada vez más seguido debido al mismo.

¿Se pueden cuantificar los procesos indemnizatorios que debe afrontar una compañía solvente y confiable como Sancor Seguros, que siempre ha cumplido con sus compromisos?

Sí, estimamos que los procesos indemnizatorios serán en el orden de los USD 25.000.000. Estamos trabajando en conjunto con los tasadores con la mayor celeridad posible para que los productores puedan continuar con su actividad; con el profesionalismo y la cercanía que nos caracteriza como equipo de trabajo.

¿Considera que este tipo de adversidad climática, que se replica en otros países de la región, como Argentina, y en Europa, contribuirá a potenciar la conciencia aseguradora de un mayor número de productores agrícolas?

En nuestro país la conciencia aseguradora del sector agrícola es un



Ing. Agr. Sofía Schmitz, Jefe de Riesgos Agropecuarios de Sancor Seguros



Equipo de Agro de la compañía: Bruno Bazzini, Daniela Forastieri y Cristhian Aguet

proceso que se viene dando desde hace más de una década. Objetivamente, lo podemos visualizar en indicadores tales como el área asegurada versus el área sembrada. Uruguay tiene uno de los % de penetración del seguro agrícola más elevado de la región a pesar de no contar prácticamente con subsidios estatales. Años como este, no hacen más que confirmar que el sector agrícola transita el camino adecuado.

¿Cuáles son las principales fortalezas de las coberturas agrícolas que ha desarrollado la compañía en Uruguay?

Sin dudas nuestra principal fortaleza es contar con coberturas o combinación de coberturas que logran abarcar todos los riesgos climáticos a los que se enfrenta el productor agropecuario; sumado al equipo de trabajo. Un buen equipo de trabajo se traslada al negocio en todo aspecto, en su administración, en su camarade-

ría y sentido de pertenencia, en el servicio que damos a nuestros clientes y en definitiva, al resultado y el desarrollo sostenible de la empresa. En agricultura, no podemos hablar de blindaje pero sí de herramientas que brinden la estabilidad necesaria para continuar en el negocio y ese es el lugar que ocupa Sancor Seguros; dando solidez y acompañamiento con el mejor equipo, tanto a nivel profesional como humano.

¿En qué medida Sancor Seguros agrega valor al asegurado que confía en sus productos agrícolas?

El valor para nuestros asegurados radica en la solvencia de nuestra compañía que nos permite indemnizar rápidamente; sumado al excelente equipo de trabajo de agro que en conjunto con los tasadores dan el acompañamiento al productor agrícola con la celeridad que amerita el sector. El objetivo principal de cualquier

seguro es brindar estabilidad a la actividad productiva en el tiempo, absorber en parte la volatilidad propia de cada negocio. En el caso de los seguros agrícolas, el gran desafío se debe a que a pesar de contar con pronósticos y

medidas de manejo que dispersen el riesgo, siempre hay un factor clima que no podemos controlar y es ahí donde el seguro es de vital importancia. En lo personal, no imagino un sector productivo sustentable sin contar, entre otras cosas, con un seguro que de alguna manera “lea” el clima. Siendo de vital importancia trabajar en conjunto con el gobierno para cubrir las necesidades del sector.

¿Qué líneas de acción desarrolla la empresa en lo que resta del año en el segmento agrícola?

El siguiente paso y el más importante para nosotros, ya que da el cierre a un ciclo de trabajo es, llegar en tiempo y forma a indemnizar a cada cliente. Es el pilar sobre el que construimos nuestra continuidad de cara al sector y trabajamos todos los días para cumplir con ello con excelencia. Luego, simple de decir y complejo de hacer, es continuar. Un año catastrófico como el 2022-2023 requiere un análisis técnico profundo para continuar brindando soluciones a un sector que sufrió una sequía histórica. Se trata más de una calibración y combinación de coberturas frente a los eventos climáticos generalizados y avanzar en la tecnología disponible para ser cada vez más justos y eficientes.

¿Qué importancia tiene la tecnología a la hora de colaborar en los procesos?

La tecnología e innovación están presentes desde el inicio de las operaciones de Agro de Sancor Seguros en Uruguay. Como tal, son un proceso continuo que se inicia mucho antes de indemnizar al productor. Hay diferentes ejemplos que podemos mencionar. La georreferenciación de las chacras, la emisión de las pólizas, las denuncias de los eventos climáticos cubiertos en cada póliza, el seguimiento y uso de información satelital para el seguimiento durante el ciclo del cultivo, etc. Son herramientas de apoyo fundamentales al trabajo de campo, que permiten mejorar la eficiencia, lo que al final del día redundan en lograr indemnizar al productor antes. En años como este, hacen que el trabajo sea posible ●



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

Los constantes desafíos del Corredor de Seguros profesional

Uso de tecnologías con valor agregado

Por **RICARDO APATIE**
Contador Público. Máster universitario en Técnicas y Gestión de Seguros (Universidad Pontificia de Salamanca). Corredor de Seguros. Socio de CUAPROSE

En mis 35 años de actividad en materia de seguros desde la ciudad de Salto y actualmente dirigiendo la empresa que creara mi padre hace ya 52 años, puedo decir que aparte de la formación constante e imprescindible que uno va adquiriendo en el transcurso de los años, también está la evolución de la vida de las personas, de los negocios y de las tecnologías aplicadas a cada una de nuestras áreas de actividad, por lo cual esto genera un desafío constante en el desarrollo de nuestra profesión.

Desafío

Por esto pienso que el principal desafío en estos años para el corredor de seguros y también para compañías aseguradoras es el uso de la tecnología. De ahí el título que llamé tecnologías con valor agregado. Así como desde CUAPROSE y otras entidades gremiales, reivindicamos la actividad del corredor como el profesional calificado en el conocimiento de las pólizas de seguros, y en identificar las necesidades específicas de cada cliente. También debemos tener en cuenta que apoyarse solo en la tecnología, dejando de lado el toque humano y profesional del asesoramiento en los procesos de seguros, puede ser perjudicial.

Capacitación

La tecnología es una herramienta que puede mejorar la eficiencia y la calidad del servicio al cliente, pero no puede reemplazar el valor agregado que un corredor de seguros profesional



Ricardo Apatie, socio de CUAPROSE

puede ofrecer. Es importante que los corredores de seguros sigan actualizándose y mejorando sus habilidades para poder brindar un mejor servicio a sus clientes. La tecnología puede ser beneficiosa para las compañías de seguros al ayudarlas a crecer, ahorrar dinero, reducir el fraude y aumentar la eficiencia, para competir mejor.

Toque humano

Sin embargo, es importante tener en cuenta que la tecnología no puede reemplazar completamente el toque humano en los procesos de seguros. Nuestro

Es importante que el corredor se actualice y mejore siempre su gestión para dar un mejor servicio al cliente

mercado de seguros es pequeño y las cosas siempre pasan un poco después que han pasado

en otras partes del mundo, por lo que a veces corremos con un poco de ventaja, pero el desafío es constante y en algún momento llega. Ya fueron la venta de seguros por instituciones bancarias y financieras, que han hecho y siguen haciendo daño con sus intervenciones en el mercado de seguros, para lo cual no están capacitados. Ahora plataformas tecnológicas sin respaldo, sin valor humano agregado.

Creación de Wink

Es así como en enero de 2020 un grupo de 25 corredores con visión emprendedora y una forma

muy similar de encarar nuestra profesión, decidimos la creación de Wink.uy como la plataforma tecnológica diseñada por y para los corredores de seguros, con el fin de mejorar los procesos de gestión, optimizar costos operativos, aportar soluciones sin generar errores y fomentar la cooperación y competencia para potenciar la calidad del servicio. Esto nos ha permitido ver las disparidades tecnológicas que teníamos los distintos actores del mercado de seguros, ya

La tecnología no puede reemplazar el valor agregado que puede ofrecer un corredor de seguros profesional

seamos nosotros los corredores, como así también las empresas aseguradoras.

Estar unidos

Si bien en algunos casos ha sido dificultoso, lo que reconforta es que cada etapa superada abre otras potencialidades de desarrollo y nos hace pensar que estamos en el camino correcto. Estas son solo algunas, de las muchas razones, por las que hoy más que nunca los corredores deberemos estar unidos, ya sea a través de nuestras agrupaciones como CUAPROSE y APROASE (la cual también integro) y la recientemente creada Federación o este tipo de emprendimientos. Esto permitirá seguir ejerciendo acciones en defensa de nuestra profesión y que los temas de nuestra actividad sigan siendo manejados por los propios actores del mercado de seguros. ●

Resaltaron la fortaleza de la marca MAPFRE

MAPFRE ha sido reconocida como la décima empresa española con mayor valor de marca en la clasificación anual elaborada por Brand Finance, que analiza las 100 mayores compañías de ese país y tiene en cuenta variables tanto financieras y de negocio como de percepción entre consumidores y otros grupos de interés. Es la misma posición alcanzada en 2022, aunque la valoración de la marca MAPFRE se ha incrementado en más de

300 millones de euros, hasta los 3.521 millones. Brand Finance también ha publicado el ranking de los CEOs en España más valiosos para sus compañías, en el que el Presidente de MAPFRE, Antonio Huertas, ha mejorado tres puestos con respecto al año pasado y es el cuarto con mejor puntuación.

Cambio positivo

La consultora destacó que Antonio Huertas “inspira un

cambio positivo”, que “comprende la importancia de la marca y la reputación para la organización”, el conocimiento sobre él y su buen gobierno corporativo. En su informe sobre las valoraciones de marcas, Brand Finance tiene en cuenta, entre otros indicadores, su estimación de la fortaleza de marca, una cifra que pondera la inversión en marketing, el patrimonio de marca y el rendimiento empre-

Expertos prevén un incremento de su facturación y de sus ingresos

sarial (resultados de negocio). En esta clasificación sobre las diez marcas españolas más fuertes de 2023, MAPFRE se sitúa en séptimo lugar. La otra variable principal que utiliza la consultora en su análisis es la percepción de la sostenibilidad, asignando una puntuación a cada marca tras evaluar el grado de sostenibilidad percibido por los consumidores en ella. En este ranking,

MAPFRE es la décima compañía más sostenible, según la opinión de los usuarios.

Aumento

La mejora de la valoración de marca de MAPFRE de este año se ha debido, principalmente, a las proyecciones financieras de la compañía, ya que los expertos prevén un incremento de su facturación e ingresos. En conjunto, las 100 compañías más valiosas de España presentan un valor de marca de 116.847 millones de euros, un 8% más que el año pasado, aunque aún ligeramente por debajo del valor que Brand Finance les asignaba antes de la pandemia. ●

Institución sustentada en los valores de la confianza y el profesionalismo

El Círculo de Agentes de Seguros cumplió 30 años de fecunda gestión

El Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay cumplió el pasado 18 de mayo 30 años de proficua actividad, sustentada en los valores de la confianza y en altos estándares profesionales.

Es una agrupación civil, sin fines de lucro, que reúne a más de 60 Agentes exclusivos del Banco de Seguros del Estado (BSE). La institución reseñó al Suplemento de Seguros de El Observador los principales ejes de gestión y las fortalezas que pautaron su accionar en este extenso período.

¿Cómo comenzó esta historia de unidad y sacrificio?

Un 18 de mayo de 1993 en el Club Sociedad Los Horneros, en la calle Lezica, un grupo de Agentes del BSE, se reunió por primera vez en asamblea para fundar el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay. La creación del Círculo se sustentó en un objetivo claro: integrar a los Agentes con presencia en todo el país, a quienes los unían los mismos intereses y valores.

En aquellos tiempos, era necesario que los Agentes se encontraran unidos, porque debían enfrentar a la inminente desmonopolización del Banco de Seguros del Estado, que terminaría ocurriendo en el año 1995. Vaya desafío que hoy se valora como positivo, pero en aquel entonces despertó miedos e inseguridades.

Muy bien

Los Agentes trabajaban en carteras en Competencia desde hacía muchos años, pero había que prepararse en una de las más grandes, que era la Cartera de Vehículos.

El Círculo de Agentes surgió para que los Agentes estuvieran



Integrantes de la Directiva del Círculo de Agentes de Seguros: Daniel Abal, Presidente; Marcela Riverón, Vocal; Gonzalo Trías, Tesorero; Diego Etchevers, Vicepresidente y Wilson Daniel Florines, Secretario

Comisión Directiva

La Comisión Directiva del Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay está integrada de la siguiente manera: Presidente, Daniel Abal; Vicepresidente, Diego Etchevers; Secretario, Wilson Daniel Florines; Tesorero, Gonzalo Trías. Vocales, Lic. Cecilia Olivera, Marcela Riverón, Gabriel Beares y Fabián Pochintesta ●

más unidos, para que aprendieran a trabajar en competencia, para reunirse con el BSE y tratar todas las problemáticas que los Agentes de todo el país pudieran tener, en la comercialización de todos los productos del Banco. Pasaron 30 años y los Agentes seguimos trabajando en forma exclusiva para el BSE, y lo venimos haciendo muy bien.

Un compromiso

Ser Agente es un verdadero compromiso; estamos honrados y orgullosos de serlo. La esencia y el compromiso de la Agrupación es defender y jerarquizar la profesión de ser Agente Corredor de Seguros. En el Círculo estamos realizando capacitaciones técnicas de alta calidad, buscando la excelencia para profesionalizar a los Agentes. Se

promueve la unión de los Agentes procurando la fraternidad entre los socios, el respeto a la cartera y la ética profesional. Las Agencias son unidades productivas, donde los Agentes comercializan todos los productos del BSE, atienden a las necesidades de los uruguayos y brindan asesoramiento de calidad.

En el mundo globalizado en que vivimos, donde las tecnologías marcan, transformando a los consumidores. Pese a esta realidad, muchos uruguayos mantienen la idiosincrasia de dar la mano, charlar cara a cara. En una palabra, la atención personalizada.

Los Agentes somos representantes de una aseguradora estatal (BSE) que cuenta con presencia en casi todas las localidades del país,

con Agencias que invitan a los clientes a que sean asesorados de acuerdo al seguro que necesitan, conforme a sus necesidades.

Son unidades productivas que comercializan toda la línea de productos del BSE

¿Por qué recurrir a un Agente Asesor Profesional, si hoy existen tantas opciones online para contratar seguros?

Porque ante un siniestro (la hora de la verdad), los asegurados necesitan la calidez de un profesional, alguien que los escuche, los atienda y les encuentre soluciones.

El Círculo de Agentes integra la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros (FAPRO-SU), conjuntamente con las Agrupaciones APROASE Y CUAPROSE. La Federación tiene como objetivo jerarquizar la labor de los Agentes y Corredores de Seguros, que sean buenos Asesores de seguros, con una formación profesional. Se apunta a hacer conocer la importancia de contratar el seguro con un profesional, con el compromiso que lleva consigo y las ventajas que ofrece al asegurado.

Por estos 30 años, saludamos aquellos Agentes que fundaron el Círculo de Agentes, los que integraron las siguientes Directivas y lo continuaron, aquellos Agentes que ya no están entre nosotros y que lucharon por la institución. A todos los Agentes asociados, todos y todas, que dignifican la profesión de ser Agentes. Gracias a todos!!! Felices 30 años!!! ●

Coberturas de vida individual representan el 15% del mercado de seguros argentino

El mercado de los seguros de vida individual (no obligatorios) se incrementó el pasado año un 20% en relación a 2021 y, sin embargo, representan solo el 15% del total de los seguros que se comercializan en Argentina, según informó el diario Clarín. El rotativo señaló asimismo que la escala de coberturas en volumen

es más alta en autos, luego en casas y en último lugar, los seguros de vida.

A diferencia de otros países limítrofes, como Chile, donde la ecuación es que el 80% de los seguros son de Vida y el 20% Patrimoniales, en la Argentina, solo el 9% de la población tiene un seguro de vida, contra el 19%

de Brasil o el 15% de México. El promedio global de cobertura es 32%, "lo que muestra el enorme camino a recorrer", afirman en la Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro (AVIRA), que agrupa a las 43 compañías más importantes del sector. De acuerdo con los últimos datos de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), la cantidad de pólizas vigentes de vida individual, a marzo 2022, ascendió a 4.229.121.

Protección

El diario Clarín informó además que los seguros de Personas abarcan aquellos de Vida Individual y Colectivos (a través de empresas). Se trata de coberturas para que la familia del asegurado quede pro-

tegida en el caso de que se produzca su fallecimiento o incapacidad, ya sea de forma natural o debido a un accidente. Básicamente,

funciona otorgando una indemnización al beneficiario del seguro si se produce alguno de estos supuestos en el asegurado. ●

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

Más de 15 años de excelente relacionamiento

CASUR y SURCO Seguros firmaron convenio de producción para 2023

CASUR y SURCO Seguros, dos Cooperativas que tienen más de 15 años de excelente relacionamiento, firmaron el pasado 25 de abril un convenio de producción para el año 2023, que se inscribe en el marco de los interactivos procesos de gestión que mantienen ambas instituciones.

El evento, que se desarrolló en la sede de SURCO Seguros, contó con la presencia de miembros de la Directiva y de ejecutivos de SURCO Seguros y de Directivos y de los socios de CASUR de mayor relacionamiento comercial con la aseguradora.

La instancia incluyó una cena, que se desarrolló en un distendido y grato ambiente de camaradería. Los participantes de la reunión hicieron hincapié en las líneas de acción que desde hace años potencian los vínculos de CASUR con SURCO Seguros y que se sustentan en altos estándares de calidad de servicio.

El Presidente de CASUR, Roberto Machado, dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que el encuentro con SURCO Seguros fue muy positivo porque permite reforzar los vínculos y las sinergias de trabajo entre las dos organizaciones. Expresó asimismo la intención permanente de SURCO Seguros de mejorar sus procesos para facilitar la gestión del Corredor en diversos planos, incluyendo las áreas tecnológicas.

Apoyo

CASUR tiene una red de más de 100 Corredores Asesores, a quienes la institución brinda apoyo comercial, tecnológico y de gestión, así como la participación en los distintos convenios.

El objetivo de la Cooperativa es brindar al Corredor un excelente servicio y que el asegurado esté bien atendido, tenga confianza y sienta el respaldo de un profesional idóneo que contribuye a la transparencia del mercado asegurador. ●



Ejecutivos de SURCO Seguros e integrantes de la Comisión Directiva de CASUR y de corredores de esta institución, durante el acto de firma del convenio entre ambas organizaciones



María del Carmen Cabrera, Fernando Santos, Roberto Machado, Andrés Elola, Ronic Alvariza y Jorge Schiavelli



El Presidente de CASUR, Roberto Machado y el Gerente General de SURCO Seguros, Economista Andrés Elola, durante la firma del convenio



Enrique Reyes, Jorge Guma, Claudio Cardozo, Andrés Guidali, Álvaro Etcheverry, Darío Alemán y Soledad Berrutti



José Luis Urse, Juan Manuel Paz, Alberto Grimaldi, Walter Ocampos, Mateo Guzmán y Agustín Grajales



Un aspecto del encuentro desarrollado en la sede de SURCO Seguros



Son
28
AÑOS
JUNTOS

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