

## Porto Seguro, 28 años de innovación y de sólidos vínculos con los corredores



- La compañía lanzó una nueva herramienta web de Garantía de Alquiler
- Relanzó el producto Hogar con importantes mejoras en el formato web

Presidente de Porto Seguro, Fernando Viera

● Página 4

## Portafolio de inversiones del Banco de Seguros supera los US\$ 8.000 millones

● Página 3



Gerente General del BSE, Cr. Raúl Onetto



# SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

☎ 0800 2543

🌐 sancorseguros.com.uy

📘 sancorsegurosuy

📺 SancorUruguay

# La importancia del Corredor de Seguros

Por **Carla Antonaccio**,  
de la empresa Serseg Seguros  
y Directiva de CUAPROSE

Hoy en día, en muchos rubros, se está utilizando la compra online de manera muy frecuente. Antes era impensado comprar un pasaje de avión o un electrodoméstico que no fuera en forma presencial. Y en muchos casos, este nuevo sistema realmente funciona y tiene un montón de ventajas al contratarlo vía web.

Pero, en el tema de los seguros, el producto necesita un servicio de asesoramiento, tanto al momento de la compra como frente a la ocurrencia de un siniestro. Es fundamental la correcta contratación del producto, de acuerdo con la necesidad de cada cliente. Es algo diría artesanal, que se cotiza cada caso en forma particular y personalizada.

## Asesoramiento adecuado

Hace más de 30 años cuando comencé a trabajar en la empresa de mi padre, Blas Antonaccio, el seguro aún no estaba desmonopolizado y existía muy poca variedad de seguros a la venta. Hoy en día existen una cantidad enorme de seguros en



**Carla Antonaccio**

las distintas compañías y cada uno con pequeñas diferencias que pueden ser muy importantes en el caso de un siniestro. También las necesidades del mundo han cambiado y hay nuevas pólizas que se fueron creando a lo largo de los años para poder cubrir las preocupaciones de estos tiempos. Antes, en todas las renovaciones, se vi-

sitaba al cliente en la casa o en la empresa.

Hoy los tiempos de los jóvenes son otros y muchas veces prefieren que se les envíe un WhatsApp, ni siquiera un mail y hay que adaptarse a las nuevas formas de comunicación.

Pero no importa si la venta es telefónica o presencial, lo

importante es que se cuente con el asesoramiento adecuado de un corredor profesional de seguros que pueda analizar las necesidades de cada cliente y ofrecerle el producto correcto.

Y ni hablar en caso de siniestro, que es en el momento que el cliente más necesita del apoyo del técnico en la materia. De

alguien que se ocupe de toda la parte administrativa, del seguimiento frente a la Compañía y con los talleres, en caso de siniestros de autos.

En los casos de otros segu-

## Productos ajustados a las reales necesidades del cliente

ros, normalmente también acúan Estudios de liquidación de siniestros. Siempre es muy importante el contacto directo del corredor durante todo el proceso de liquidación del daño.

## Asesor profesional

Es tan importante el acompañamiento y el apoyo profesional en la misma medida en el caso de un choque de una moto como en un incendio de una fábrica porque para cada uno, es el bien que posee y necesita que se le dé la importancia que para él tiene. Aconsejamos que siempre contrate un corredor profesional de seguros. A lo largo de todo el Uruguay hay asesores de excelente calidad que pueden brindarle el apoyo adecuado. ●

## EN ARGENTINA

# Preocupa a compañías la falta de dólares para pagar a reaseguradoras del exterior

Las compañías de seguros que operan en Argentina alertaron sobre la falta de dólares para pagar a las reaseguradoras del exterior, informó el diario Clarín.

El rotativo informó que las aseguradoras afirman que tienen bloqueado el acceso a divisas para pagar las primas internacionales con las que acceden a la cobertura de grandes siniestros, como sequías o incendios. Las compañías empezaron a preocuparse por la falta de dólares para pagar las primas de los reaseguros, un servicio que las cubre ante los siniestros más graves. "La falta de divisas en la economía de Argentina es un grave problema que puede traer mayores inconvenientes, no solo a las aseguradoras del país sino también a personas y empresas que depositan en los seguros su confianza como herramienta para poder responder ante la posibilidad de ocurrencia de un riesgo que los afecte", indicaron

las compañías nucleadas en el Comité Asegurador Argentino. En la nota las empresas señalan que "el Gobierno Nacional bloqueó el acceso a las divisas para el pago de primas internacionales." Los reaseguros son clave para la solvencia de las aseguradoras, ya que gracias a ellos las aseguradoras transfieren parte de los riesgos a los reaseguradores y pueden hacer frente a los siniestros más graves de riesgos cuya ocurrencia representarían millones de dólares que el sistema local no podría cubrir con su capital", señalaron las empresas.

## Múltiples ejemplos

Según el sector, existen innumerables ejemplos de siniestros en los que generalmente participan reaseguradores, tales como incendios de grandes superficies como fábricas, accidentes en puertos, grandes pérdidas de la producción en campañas del sec-

tor agropecuario, riesgos climáticos como inundaciones, sequías, accidentes de magnitud con muchas víctimas, entre otros. En el caso de que las aseguradoras de la Argentina no respondan a sus compromisos con las reaseguradoras internacionales esto traería consecuencias muy serias para el sector, aseguran. Las aseguradoras contraen compromisos con los asegurados por períodos muy largos en base a un esquema de reaseguro que estiman mantener. Los eventos de interrupción de pagos, ocasionan la caída de estas coberturas reaseguradas pero la imposibilidad de trasladarla a los asegurados de forma automática, lo cual deja a las aseguradoras asumiendo un riesgo para el que no tienen capacidad, pudiendo ocasionar la quiebra de compañías, así como a la imposibilidad de las aseguradoras de responder con los compromisos asumidos con los clientes. ●

**Tu compañía.**

**San Cristóbal Seguros**

Peatonal Sarandi 675 - Piso 3  
Edificio Pablo Ferrando  
Ciudad Vieja  
[www.sancristobalseguros.com.uy](http://www.sancristobalseguros.com.uy)

Su patrimonio excede los US\$ 700 millones

# Portafolio de inversiones del Banco de Seguros supera los US\$ 8.000 millones

El portafolio de inversiones del Banco de Seguros del Estado (BSE) supera los US\$ 8.000 millones y su patrimonio institucional excede los US\$ 700 millones, afirmó el Gerente General del organismo, Cr. Raúl Onetto. El ejecutivo dijo asimismo al Suplemento de Seguros de El Observador que el seguro previsional continuará creciendo a tasas importantes hasta que "esté maduro en el año 2036".



Gerente General del BSE, Cr. Raúl Onetto

**¿Qué comportamiento ha registrado el BSE, en términos de suscripción y renovación, en el primer semestre del año?**

Cerrando ya la mitad de 2023, el

**BSE, solidez y tranquilidad para su cartera de clientes**

BSE viene cumpliendo muy bien los objetivos trazados, para este año, en casi todas sus líneas de negocio. Solo notamos un enlentecimiento en el Seguro de Renta Vitalicia Previsional, pero estamos aguardando que madure su evolución. Es probable que la discusión de la Reforma Previsional pueda haber influido marginalmente.

**¿Cuáles son las principales**

**fortalezas que le permiten al Banco de Seguros mantener y consolidar su liderazgo en las carteras en competencia?**

Habría que preguntárselo a nuestros clientes, pero muchas están en nuestro ADN nacional, con más de 111 años y una fuerte presencia en el Interior. En particular, que a pesar de las coyunturas, el Banco siempre está.

Tenemos un claro foco de Responsabilidad Social, en nuestras estrategias comerciales, tanto para empresas como para nuestras familias clientes, con diversidad de productos. Tenemos la gama más completa de productos del mercado.

**¿Cuál es el patrimonio del Banco y que panorama exhibe su política de inversiones?**

El BSE ya supera los 700 millones de dólares de patrimonio. Es el do-

ble de lo que nos exige el regulador para funcionar. Ese respaldo, propiedad de todos los uruguayos, es un claro indicador de solidez y tranquilidad para nuestros clientes, fundamentalmente a los que les administramos reservas de largo plazo en las distintas carteras de Vida que gestionamos. El portafolio de Inversiones del BSE está superando los US\$ 8.000 millones. Inversiones de largo plazo, que calzan con las reservas de nuestras carteras de largo plazo. Ese dinero está colocado dentro de la política de inversiones que nos regula, en donde en un buen porcentaje está compuesto en bonos del Estado uruguayo, y en inversiones privadas que están apalancando al desarrollo del país. En buena parte de inversiones en infraestructura nacional, rutas, puentes, molinos eólicos, interconexión eléctrica, recambio de flo-

tas, nuevas cárceles, por mencionar solo algunas, está presente el BSE como inversor institucional.

**¿Cuáles son los valores que sustenta la Planificación Estratégica de la institución?**

Intentamos cultivar varios valores en nuestro accionar del día a día. Hoy tenemos priorizados: Compromiso: Sentido de pertenencia y orgullo. Profesionalismo, aprendizaje continuo y orientación a resultados.

Responsabilidad: Cumplir con honestidad e integridad nuestros actos, en busca de los mejores resultados para la empresa y la sociedad, generando fidelidad y confianza.

Trabajo colaborativo: Interacción, cooperación y escucha activa, creando sinergias y beneficios para todas las partes.

Dinamismo: Apertura y capacidad de adaptación al cambio para dar una ágil respuesta a las distintas demandas, tanto internas como externas.

**¿En qué medida crece el área previsional que opera el BSE y qué porcentaje representa de su facturación total?**

El BSE vendió a fin de año pasado US\$ 1.397 millones, de los cuales el 53 %, es decir 742 millones de dólares, correspondieron al negocio Previsional. Hasta que esté maduro en el año 2036, el seguro previsional seguirá creciendo a tasas importantes.

**¿Cuáles son los procesos innovadores que le posibilitan al Banco aggiornarse a los desafíos que plantea un mercado altamente competitivo?**

Hoy día estamos intentando permear en todo el BSE. No se si la palabra innovador es muy fuerte, pero si tratamos de transformar, aprender y adaptar. La transformación digital es un tema que, además del cliente, lo tenemos en el centro de nuestra estrategia.

**¿Cuáles son las principales sinergias que desarrolla el Banco para potenciar los vínculos con los Agentes y Corredores?**

Siempre escucharlos permanentemente. Ellos son los que están en el terreno y son nuestros ojos y oídos de lo que les está pasando a los clientes, y de allí, que podemos mejorar en nuestros procesos, productos o servicios. Hay infinidad de ejemplos de productos o servicios que han salido de propuestas de nuestros Asesores. Siempre recuerdo con alegría, ya hace un buen tiempo, un producto que a los dos años de lanzado vendimos 80.000. La base del mismo, nos la entregó un Asesor del Interior conversando frente a la plaza de su pueblo, en donde nos sugería condiciones y nivel general de precio para el mismo. A todas luces fue un éxito. Por lo mismo, en estos días estamos iniciando nuestro plan de gira por todo el país buscando cultivar el contacto permanente. ●

# BSE

## En Uruguay nadie te da más seguridad.

Informate más en [bse.com.uy](http://bse.com.uy), llamando al 1998 o con tu Asesor de confianza.

# Porto Seguro, 28 años de evolución

**P**orto Seguro celebró el pasado 19 de junio 28 años de fuerte presencia en Uruguay sustentada en soluciones innovadoras adaptadas a la realidad del mercado, en altos estándares de calidad de servicio y en sólidos vínculos con los corredores asesores que operan en todo el territorio nacional. Su Presidente Fernando Viera, se congratuló por este aniversario y destacó al Suplemento de Seguros de El Observador que la compañía “está teniendo un balance positivo en este tramo del año, cumpliendo los objetivos comerciales en todas las carteras y con buena siniestralidad”. El ejecutivo informó, en otro plano, que “hace varias semanas contamos con la visita de Rivaldo Leite, CEO de la vertical “Seguros” del Grupo Porto, quién evaluó muy positivamente el trabajo que se viene realizando en Porto Seguro Uruguay a todo nivel. En este sentido, su sugerencia fue continuar trabajando en la mejora de las carteras que tiene activas la Compañía para mantener el diferencial de calidad y servicio que es tan importante para los asegurados de Porto Seguro. Y en esta línea estratégica nos encontramos trabajando”.

## Nuevas herramientas

Fernando Viera expresó que Porto Seguro lanzó en pasado mes de abril, “una nueva herramienta web de Garantía de Alquiler realmente innovadora, que contiene automatismos que permiten analizar clientes y emitir pólizas en tiempo real, las 24 horas del día, los 7 días del año dotando de mayor independencia a los Corredores Asesores e Inmobiliarias. De esta manera, se agilizan los procesos de la cartera”.

Anunció asimismo que “se relanzó el producto Hogar, con importantes mejoras en la herramienta web. En los próximos días estaremos al aire con una campaña multimedios de este producto, con la participación de una personalidad destacada de nuestro país. Estas



Durante la visita a la Casa Matriz de Porto Seguro, en San Pablo

mejoras operativas también son acompañadas de acciones comerciales, nuevos beneficios para los clientes de las carteras y amplias posibilidades de financiación”. Informó además que “periódicamente testeamos la conformidad de nuestros Asegurados, tanto a nivel de atención telefónica como del servicio brindado a través del auxilio mecánico de Automóvil y de Asistencia al Hogar. En todos los casos los resultados obtenidos superan el 95% de satisfacción con la calidad de la respuesta”.

## Respeto y apoyo

Consultado sobre las acciones que se generan con los Corredores Asesores, expresó que Porto Seguro siempre hace foco en el rol de estos profesionales, “buscando ofrecerles herramientas, capacitación y mayores oportunidades comerciales. Por eso decimos que nuestro vínculo con el Corredor es para siempre, porque respetamos y apoyamos su profesión en todas las iniciativas que desarrollamos”.

Fernando Viera informó además que “el mes pasado tuvimos la oportunidad de concretar un viaje a la Casa Matriz de San Pablo con Corredores ganadores de una competencia de producción desarrollada durante la pandemia, en la que además de los premios entregados oportunamente estaba incluido este viaje, en el cual participó asimismo Federico Moalli, Gerente Comercial de la compañía. Fue una instancia muy gratificante para los Corredores, quienes conocieron de primera mano las dimensiones de nuestra Casa Matriz y se reunieron con diferentes áreas de la Compañía en Brasil”.

El ejecutivo reveló, en otro tramo de la entrevista, que “desde el mes de mayo está en curso la campaña “Gran Premio Porto Seguro-Fórmula 1” en la que participan todos los Corredores ma-

triculados en la Compañía. La competencia implica la suma de puntos con cada nueva póliza de cualquiera de los productos. Los seis Corredores con mayor puntaje al cierre de la misma, ganarán un viaje a San Pablo con estadía y pase libre a la competición de Fórmula 1 en Interlagos”.

El Presidente de Porto Seguro señaló además, que “la compañía retomó en mayo y junio el ciclo de charlas con Corredores, que denominamos “Yo importo-Yo Aporto”, un espacio en el cual los referentes de las áreas clave de Porto Seguros reciben a un grupo de Corredores para escuchar ideas y sugerencias. Durante un desayuno de trabajo se genera un intercambio cara a cara acerca de las oportunidades de mejora y proyectos para trabajar juntos, generando a su vez vínculos cada vez más cercanos entre la

Compañía y los Asesores. Ya se han hecho en Paysandú, Salto y Ciudad de la Costa y en las próximas semanas se realizará con las demás Sucursales y en la Casa Matriz.

Consultado sobre el 28 aniversario de la compañía en Uruguay dijo que “nuestra forma de celebrarlo es con una Cena de Homenaje a los colaboradores que cumplen 10, 15, 20 y 25 años de trayectoria en la Compañía. Son instancias muy lindas en las que compartimos de forma descontracturada y recordamos anécdotas que sin duda forman parte de la esencia de Porto Seguro. También es un momento donde reflexionamos acerca del crecimiento que ha tenido la Compañía desde sus inicios hasta la actualidad y cómo se han ido superando los diferentes desafíos que encontramos en ese camino”. ●

## Responsabilidad Social

Porto Seguro informó que genera desde hace tiempo sinergias en pos de la inclusión de la discapacidad, con un abordaje estratégico que contribuya con un cambio cultural que entendemos es necesario ocurra en nuestra sociedad en su conjunto y con el que como empresa queríamos comprometernos. En este marco, la compañía tuvo el honor de ser invitada a participar del lanzamiento de ZIP, el Programa de Inclusión Laboral de la organización Umuntu. Desde hace varios meses Umuntu acompaña en el proceso de inclusión de la discapacidad en la empresa, para que el mismo sea cuidado, respetuoso y sustentable. En el lanzamiento de ZIP, en la Torre de Telecomunicaciones, participaron empresas de los sectores privado y público, asociaciones de diferentes discapacidades, autoridades del MIDES y público en general. En la instancia, se contó con el testimonio de Soledad Rodales, colaboradora de Porto Seguro, quien expuso su historia de inclusión en la empresa. A su vez, María Elena Robaina, Gerente de Recursos Humanos de Porto Seguro, participó de un panel donde se compartieron estas iniciativas exitosas

desde la perspectiva de las empresas. Soledad Rodales comentó que “fue una experiencia muy linda y enriquecedora compartir lo que ha sido nuestra experiencia en el proceso, desde mi lugar como colaboradora en situación de discapacidad, y Porto como compañía pionera en el programa ZIP de Umuntu. También conocimos a empresas que están recorriendo este camino, y otras que quieren iniciarlo cuanto antes. La disponibilidad de mis compañeros de sector, mi coordinadora y de todo el equipo de Porto Seguro, es algo que siempre voy a agradecerles. Creo que es el ejemplo de lo que es una excelente experiencia de inclusión laboral de estas características”. María Elena Robaina dijo a su vez que “fue un privilegio poder dar testimonio de lo que fue nuestro proceso de integración de Soledad. Impactar positivamente en la vida de las personas es parte de nuestra misión como Compañía, y nos reconforta saber que nuestro equipo comparte esa sensibilidad y que entre todos lo hicimos posible. Ojalá hayamos logrado inspirar y contagiar a otras empresas que se lancen en procesos inclusivos”. ●



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR  
PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

Considera que se viola la Ley 18.159 de Defensa de la Competencia

# Paradell, APROASE denunció que un banco viola libertad de elección de los asegurados

**E**l Presidente de la Asociación de Profesionales Aseguradores en Seguros (APROASE), Lorenzo Paradell, afirmó que el pasado 15 de mayo la gremial empresarial presentó una denuncia ante el Director de la Comisión de Defensa de la Competencia del Ministerio de Economía y Finanzas contra una institución bancaria por el ejercicio de prácticas violatorias de la Ley 18.159 de promoción y defensa de la libre competencia en el comercio. El ejecutivo expresó que “motivó este accionar de APROASE una serie de denuncias documentadas realizadas por varios asociados de

**Un mercado asegurador sano, solvente, que genera alta confianza**

la Agrupación, donde dan cuenta de la coacción que ejerce dicho banco, obligando a los clientes a los que se les otorga un crédito a contratar un seguro con ese banco como condición para conceder el préstamo. La Comisión de Defensa de la Competencia, consideró, tras analizar el tema, que es pertinente la denuncia y le concedió un plazo de quince días a la institución bancaria involucrada para que realice los descargos correspondientes, al tiempo que comunicó la situación planteada al Banco Central del Uruguay (BCU)."

## Imposición

Lorenzo Paradell sostuvo que “es una política que queremos aplicar contra las empresas que quieran forzar un seguro, sin respetar el principio básico de la libertad de elección, que siempre ha propugnado APROASE desde su fundación. Si el cliente elige que el Corredor sea la institución bancaria puede hacerlo, es una decisión muy personal. Lo que no se puede admitir es que se lo coaccione, para el otorgamiento de la línea crediticia, a la contratación de un determinado seguro. Muchas veces se perjudica incluso económicamente al cliente porque se le hace cancelar su póliza para que contrate la que le imponen, con los costos que esto implica: pérdidas económicas, de bonificaciones adquiridas y hasta con coberturas menores a las que tenía contratado.

**¿Qué comportamiento tuvo el mercado asegurador en el**



Presidente de APROASE, Lorenzo Paradell

## primer semestre del año?

La plaza aseguradora se mantiene en una situación estable. Es sana, solvente y responde bien, en términos indemnizatorios, frente a la cadena de siniestralidad. La plaza no presenta mucha dinámica, pero se siguen generando negocios en diversas áreas de coberturas. Hemos atravesado tiempos de mucha siniestralidad y esta situación ha afectado, en alguna medida, el tema de las primas. Las compañías se han replanteado algunos temas a raíz de los importantes siniestros registrados en las pólizas de incendios y, por supuesto, las referidas a la sequía. Ante esta panorámica los reaseguradores internacionales se muestran más exigentes, por ejemplo, a través de mayores controles o inspecciones. A su vez, se estima que se producirá un aumento en los costos de las primas. En este contexto, los corredores tenemos que acentuar los procesos de intermediación ante los clientes cuando se registran precisamente inspecciones.

## ¿Este escenario de alta siniestralidad en el país ha generado un incremento en el número de nuevas pólizas?

Se percibe un leve aumento, pero no en el volumen que estimábamos en su momento. En el mercado se asegura más y por capitales más reales que hace un tiempo. Antes se cumplía, básicamente, con la Ley de Propiedad Horizontal, que exigía una relación del 20% del valor real de Catastro para asegurar. Hoy, como las tasas han bajado en términos generales los capitales son

## La institución desarrolla permanentes instancias de capacitación

más cercanos a la realidad. En la actualidad las pólizas de Incendio son más completas porque tienen más adicionales que cubren, por ejemplo, daños por agua, por explosión, por Responsabilidad Civil, etc. Las coberturas de copropiedades tienen primas muy bajas y, sin embargo, mucha gente parece aún no tomar conciencia de la importancia que reviste proteger su patrimonio.

Hay que destacar que 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 provisiones para cubrir esas eventualidades que pueden dejar graves secuelas.

La plaza aseguradora tiene que potenciarse mucho más debido al importante rol que cumple el seguro desde el punto de vista social. Operamos en un mercado asegurador cada vez más técnico y complejo y, en el cual, el adecuado asesoramiento es fundamental. Nuestro trabajo profesional se centra entonces en mantenernos vigentes y actualizados en cuanto a los riesgos que tenemos que cu-

brir para generarle tranquilidad al consumidor que confía en nosotros. Este es un desafío diario.

## ¿APROASE continúa generando nuevas instancias de capacitación?

Los cursos y talleres de capacitación son constantes, en los formatos on line y presenciales. Ya se realizaron dos eventos importantes con inscripción abierta a los colegas y que tuvieron un alto poder de convocatoria. En el marco de esta línea de acción, a comienzos de julio se realizará en nuestra institución un taller presencial que abordará la importante temática: Copropiedad-Incendio-Hogar-Responsabilidad Civil-Cristales-Pérdida de Alquileres. Este encuentro se desarrollará exclusivamente para asociados de APROASE. En fecha próxima se realizará el mismo evento de capacitación, vía zoom, para los colegas del interior, con quienes se mantienen contactos interactivos que contribuyen a potenciar la profesión de Corredor en todo el territorio nacional. Todas las instancias de capacitación que desarrolla APROASE contribuyen entonces a la jerarquización profesional de los corredores y al mejor desempeño de nuestra profesión.

## ¿Cómo califica el funcionamiento de la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU)?

La institución, que funciona a buen ritmo, acordó desarrollar a corto plazo una campaña publicitaria en todos los formatos mediáticos con el objetivo mostrar la

actividad del Corredor de Seguros. Queremos que la población perciba claramente que somos asesores que cumplimos un rol importante en la actividad aseguradora del país, que generamos confianza y respaldamos al consumidor de seguros.

Obtuvimos el apoyo de la mayoría de las compañías de seguros, de los socios y de las instituciones como tales que integran la Federación: APROASE, CUAPROSE y el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay. Consideramos que estas acciones publicitarias contribuirán a fortalecer ante la sociedad uruguaya los valores sociales que sustentan los corredores asesores. Debemos señalar asimismo que la Federación trabaja con sus asesores

## La plaza debe potenciarse más debido al importante rol del seguro

res jurídicos en la elaboración de un proyecto de estatuto que apunta a regular nuestra actividad. Estamos en la etapa de consenso final entre las tres gremiales. Todos estamos de acuerdo en los aspectos fundamentales del conjunto normativo, pero resta aún ajustar matices.

Los ejes programáticos de la Federación se sustentan en el fomento y la jerarquización de la actividad aseguradora. La organización parte de 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.

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

Mantenemos reuniones periódicas 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. ●

# Sancor Seguros impulsa el desarrollo de sus Corredores de Seguros

**El equipo de trabajo que forman Sancor Seguros y corredores es la clave del éxito en el logro de los resultados de la empresa, sentando bases sólidas de un liderazgo cada vez mayor**

Sancor Seguros recibió el jueves 8 del presente mes, para su reunión informativa anual, al equipo de corredores de seguros que comprometidamente impulsan el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa, pilares fundamentales para alcanzar los objetivos estratégicos trazados año tras año. Al encuentro, cumplido en el hall de su Casa Central, fueron invitados los 40 principales Organizadores y corredores de Montevideo. La bienvenida estuvo a cargo de Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros Uruguay, quien también compartió los números de la compañía al cierre del primer trimestre.

## Grandes resultados

Sebastián Trivero y el cuerpo gerencial remarcaron el excelente resultado obtenido por Sancor Seguros Uruguay en el último ejercicio y en lo que va del año 2023, tanto en crecimiento de las ventas como en su diversificación y resultado. Asimismo, compartieron los objetivos que se están alcanzando, gracias al fortalecimiento de la relación comercial y personal del equipo de trabajo y los aliados en este ne-

gocio, y expusieron las novedades para continuar mejorando el servicio. “Buscamos de manera constante la excelencia en el servicio que damos tanto a nuestros corredores como a nuestros asegurados, esa es la base del éxito conseguido por el grupo tanto en

## Participaron los 40 principales Organizadores y corredores de Montevideo

Argentina como en Uruguay, Paraguay y Brasil”, señaló Trivero. Se destacó el esfuerzo realizado por el grupo humano que integra la organización y que se caracteriza por sus altos estándares profesionales y su fuerte vocación de servicio, que contribuye a potenciar la marca Sancor Seguros en el mercado uruguayo. “El equipo de trabajo es todo, somos una gran familia, creciendo y fortaleciendo los vínculos profesionales y humanos”, expresó Sebastián Trivero. Para cerrar la jornada, se agasajó a los corredores con un brindis



**Sebastián Trivero destacó el excelente resultado obtenido por la compañía en el último ejercicio y en lo que va del año 2023**

en el que se compartió un momento grato en un ambiente distendido y de camaradería.

## Fuertes dinámicas

Desde su desembarco en Uruguay (2006) Sancor Seguros genera dinámicas muy interactivas y, en constante evolución, con su fuerza

de ventas que opera en todo el país; poniendo foco en el desarrollo y acompañamiento a los corredores comprometidos con la compañía. Los corredores tienen un determinante rol con cada uno de sus clientes: contestando consultas 24/7, explicando, orientando, y escuchando todas las

dudas de los asegurados, así como aprendiendo nuevas herramientas y desafiándose todos los días. Hace algunos días se realizó la informativa en la zona de la Sucursal de Salto y en estas semanas se harán en las zonas de Punta del Este, San José y Mercedes. ●



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

## Trivero, hemos invertido y continuaremos invirtiendo en el desarrollo de nuestros corredores

**“Desde Sancor Seguros, siempre fuimos fieles a nuestros valores, con un apoyo total y real a nuestros corredores comprometidos, que fueron, han sido y serán la base de nuestro crecimiento. Nuestra visión es liderar el mercado asegurador del Uruguay y esto lo vemos posible solo junto a nuestros corredores motivo por el cual, continuaremos invirtiendo fuertemente en su desarrollo, en todo el país”, comentó El Gerente General de la compañía, Sebastián Trivero.**



Gloria Pregliasco, Sebastián Trivero y Gustavo Kramer



Luis Puig y Sebastián Trivero



Enrique López Castilla y Leonardo Aguerrebere



Agustina Abbona, Cinthia Negri, Natalia Gil y Mara De los Santos



Alberto Panetta, Alejandro Peretti y Carlos Ruffalini



Andrés Corrale, Daiana Santucho y Guzmán Ordoñez



Eduardo Martoy, Carlos Ruffalini, Óscar Barbero y Carlos Valdes



Cecilia y Romina Guadagna, Natalia Gil y Paola Guadagna



Guillermo Fleurquin, Cristhian Aguet e Ignacio Fleurquin



Javier Medero y Martín Queijeiro



Paula Román y Sebastián Trivero



María Eluén, Alejandro Peretti, Alberto Puig y Jorge Eluén



Sofía Schmitz, Daniela Forastieri, Cristhian Aguet y Alberto Alloza

**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](mailto:aproase@aproase.com.uy)  
[www.Aproase.com.uy](http://www.Aproase.com.uy)

# La importancia del Agente, un Asesor que genera confianza

**A** lo largo de las décadas, los asesores de seguros hemos profesionalizado nuestra tarea, siempre atentos a los avances tecnológicos que fuesen importantes para mejorar la gestión. La tecnología, siempre bienvenida, ofrece alternativas para agilizar algunas tareas, pero al final del día los asegurados necesitan la contención de un equipo aten-

## Un valor agregado a la hora de buscar brindar un servicio cada vez mejor

to a solucionar sus problemas. Hoy en día, es posible contratar servicios de las empresas aseguradoras a través de plataformas que surgieron y surgirán, pero cuando un cliente tiene un siniestro necesita el apoyo no solo profesional sino también humano.

### Imposible de sustituir

El cara a cara con los asegurados es una herramienta imposible de sustituir, porque los riesgos son cada vez mayores y más complejos. Por eso, en momentos en que un asegurado sufre un choque, un robo, una tempestad que daña sus cultivos y sus instalaciones, siente el apoyo de quienes llevan des-



Presidente del Círculo de Agentes, Daniel Abal

de hace décadas adelante su cartera. Se trata de conocer a la persona y a sus familias, conocer de cerca las realidades, haberlos visitado las veces que

sea necesario para conocer a la gente y sus riesgos.

### Equipos profesionales

En este sentido, el Círculo de

Agentes, presente a lo largo y ancho del país, posee equipos profesionales formados para la tarea que desarrollan, liderados por la figura del Agente. Existen una infinidad de ejemplos de empresas familiares cuya actualidad se apoya en los cimientos que construyeron quienes estuvieron antes. Ese conocimiento, que se ha transmitido de generación en generación, ofrece la solidez necesaria a la hora de enfrentarnos a un mundo cada vez más complejo. Las Agencias que forman parte de esta agrupación de profesionales poseen equipos de trabajo solventes y preparados para dar respuesta a los problemas y hacer que la intermediación sea un valor agregado a la hora de buscar brindar un servicio cada vez mejor.

### Apretón de manos

Muchas veces la gente contrata pólizas de seguro sin entender su alcance, sin haber recibido las explicaciones necesarias para lograr que el servicio que se solicita cumpla sus expectativas. Cada vez es más importante el apretón de manos que simboliza el acercamiento entre las partes: las empresas aseguradoras y el cliente, que es en definitiva quien siempre debe estar en el centro de atención.

### Seguridad y valores

Los Agentes saben que su tarea

consiste en transmitir seguridad y valores, ofrecer las soluciones apoyados siempre en un equipo experimentado, encargado de mover los engranajes para lograr reunir los elementos que permitan hacer frente a la tramitación de los siniestros, que suelen ser complejos. El Círculo de Agentes ha tenido

## Soluciones con personal que tiene altos estándares profesionales

la fortuna de contar entre sus directivos y socios de profesionales de peso, hombres y mujeres que han entendido cabalmente la tarea que tienen por delante, atentos a los cambios en el mundo de los negocios. Por eso, ante las posibilidades que se abren en el mercado, la función de los profesionales que ofrecen su esfuerzo diario para mejorar la experiencia de los asegurados cada vez cobra más importancia, y el Círculo de Agentes lleva décadas formando empresarios que saben de qué hablan cuando recuerdan los siniestros que han enfrentado a lo largo de los años, en los cuales ofrecerse como una voz que logre contener a la gente ante momentos de nervios. Esa parece ser la más importante de las tareas. ●

## 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 in-

volucran vidas humanas. En la mayoría de los casos, arrasan con el esfuerzo de toda una vida. Estar protegidos frente a los mismos permite reponerse en lo material de manera más eficiente, rápida y menos traumática posible. El diario Clarín informó que la Ley 13.512 de Propiedad Horizontal de Argentina establece la obligación de contratar un seguro de incendio para cubrir las partes comunes del edificio y la responsabilidad civil derivada. Esa misma póliza protege ante rayos, explosión, tumulto popular, huelga, terrorismo y hechos de vandalismo y maledvolencia, 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. ●



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