

*“Llegar juntos es el principio
Mantenerse juntos, es
Trabajar ju*

- Muy buenos resultados por la combinación de saldos positivos a nivel operativo y financiero

- Marca innovadora, cercana y confiable, que es un referente en el mercado asegurador

Porto Seguro: 30 años de sostenido crecimiento sustentado en valores

Fernando Viera, Presidente de Porto Seguro Uruguay

● Páginas 6 y 7

Incentivar los planes de pensiones para un futuro seguro en Uruguay

● Página 2



Luis Puig, socio de CUAPROSE



**SANCOR
SEGUROS**

Tranquilidad estés donde estés

☎ 0800 2543

🌐 sancorseguros.com.uy

📘 sancorsegurosuy

📱 SancorUruguay

Es hora de actuar y asegurar que el trabajador pueda de acceder a una compensación digna y segura

Incentivar los planes de pensiones para un futuro Seguro en Uruguay

Por Luis Puig
Socio de CUAPROSE

Nos encontramos en un momento histórico marcado por la incertidumbre, con un contexto económico global cada vez más variable y una configuración social que hace tambalear las estructuras de seguridad social. Por ello, se vuelve urgente repensar la forma en que las personas planifican su futuro y cómo el Estado asegura el bienestar de sus ciudadanos.

Valorar el papel del seguro

El seguro es uno de los mecanismos más eficientes para gestionar los eventos a los que

Una población con mayor seguridad financiera es más estable y próspera

están expuestas las sociedades. En los países desarrollados, el seguro constituye una parte significativa del PIB y es una herramienta protegida y promovida por el Estado. Sin embargo, en Uruguay, la utilización de seguros de vida es limitada, y la falta de educación financiera impide el desarrollo de una cultura aseguradora y el aprovechamiento óptimo de esta herramienta. En ese sentido, entiendo que debemos valorar mucho más el papel que los seguros desempeñan en la sociedad y todo el potencial que tienen para el crecimiento económico de nuestro país. En primer lugar, protegen contra el riesgo al permitir la transferencia de las consecuencias de un siniestro a agentes especializados y con mayor solvencia.

Al mismo tiempo, incentivan el ahorro al canalizar fondos a través de las aseguradoras, que los transforman en ahorro e inversión. Haciendo foco en estos aspectos, es pertinente destacar los seguros de personas, como los de vida, salud o previsionales, donde las aseguradoras gestionan fondos destinados a coberturas a largo plazo, lo que contribuye a disminuir la volatilidad y a respaldar inversiones en proyectos cuyos beneficios se manifestarán en el futuro.

Enorme desafío

Para impulsar el desarrollo del



Luis Puig: “Tenemos una gran oportunidad para ejecutar un plan de pensiones de aportación definida en Uruguay”

sector asegurador, las partes involucradas deben fomentar iniciativas concretas. Una de estas iniciativas, atendiendo la situación que enfrenta Uruguay respecto al futuro de la seguridad social, podría ser el fomento de planes de pensiones de aportación definida, tanto por parte de las empresas como de los empleados, con el objetivo de proporcionar un complemento jubilatorio.

Un complemento necesario. En mayo de 2023, Uruguay publicó y promulgó la ley que reforma la seguridad social, creando un sistema previsional común y promoviendo la convergencia de los regímenes actualmente vigentes.

Esta reforma aborda el enorme desafío presentado por el envejecimiento poblacional, la baja natalidad, la reducción de la fuerza laboral activa y la sostenibilidad financiera. Sin embargo, persiste la necesidad de identificar un complemento para las soluciones actuales que garantice un nivel adecuado de protección social. Esto es especialmente importante para hacer frente la cuestión que surge al alcanzar la edad de jubilación, cuando los hogares experimentan una considerable disminución de ingresos. Por esta razón, y tomando como punto de partida soluciones ya implementadas con éxito en países con mayor desa-

rollo económico, entiendo que tenemos una gran oportunidad para ejecutar un plan de pensiones de aportación definida en Uruguay.

Beneficios

Este es un esquema en el cual tanto el empleador como el empleado realizan contribuciones regulares a una cuenta de pensiones. Por ejemplo, el empleador podría aportar un porcentaje del salario, mientras que el empleado contribuye con otro porcentaje. Además, a través de un plan de compensación flexible, los colaboradores pueden optar por realizar aportaciones adicionales. Este tipo de planes no solo benefician a

los empleados, asegurando un ingreso extra en su jubilación, sino que también pueden fortalecer la relación entre empleador y empleado, promoviendo un ambiente laboral más comprometido y productivo, favoreciendo la retención de talento. La intervención activa del Estado para impulsar la adopción de planes de pensiones de aportación definida, sería importante. Esto podría lograrse mediante el establecimiento de incentivos para las empresas que contribuyan a la creación de estos fondos.

Eficiente y maduro

Emulando prácticas internacionales, se podrían ofrecer

Todas las partes involucradas deben fomentar iniciativas concretas

exoneraciones impositivas que hagan atractiva la implementación de estos planes para las organizaciones. Si bien actualmente cualquier persona puede contratar un plan de pensiones privado, considero que es beneficioso que el Estado promueva su adopción para garantizar una mayor cobertura y seguridad. Por su parte, las aseguradoras cobrarían una relevancia significativa si se implementara este plan, lo que subraya la necesidad de contar con un mercado de seguros eficiente y maduro que haga posible transformar los ahorros generados durante la vida activa del trabajador en rentas vitalicias una vez que acceda a la jubilación.

Una inversión

Un llamado a la Acción y Fomentar la adopción de planes de pensiones de aportación definida es una inversión en el futuro económico y social del país. Los beneficios son evidentes: una población con mayor seguridad financiera es más estable y próspera. Un mercado de seguros integral reduce la incertidumbre y facilita la toma de decisiones tanto para individuos como para empresas, promoviendo el ahorro y estimulando la inversión. Es hora de actuar y asegurar que cada trabajador tenga la oportunidad de acceder a una compensación digna y segura. ●

El dolo en materia de seguros

Por la Dra. (PhD) Andrea María Signorino Barbat

Consultora experta en seguros y reaseguros
andreasignorino@gmail.com

El dolo en materia de seguros, tema de gran importancia teórica y práctica, debe ser entendido en su justa dimensión, y ser interpretado en forma estricta. Intentaremos en estas líneas dar una primera aproximación a este vasto tema, que, a la brevedad, los interesados podrán profundizar con la lectura de un nuevo libro de mi autoría, en edición, basado en mi tesis doctoral. De acuerdo al artículo 37º de la Ley de Seguros No. 19678 el asegurador “no está obligado” por -podrá excluir- los siniestros causados con dolo por parte del tomador, asegurado o beneficiario, o con dolo por parte de las personas por las que deben responder, salvo pacto en contrario. Cabe aclarar que el dolo del asegurado deberá excluirse siempre, no puede ser potestad del asegurador excluirlo o no. Por esto es poco feliz la expresión “no está obligado” que emplea la ley, así como el colocar el “salvo pacto en contrario” luego de la coma, al final del párrafo primero, pues parecería que aplicara esta posibilidad de pacto, a todo el artículo cuando lo adecuado es que se aplique solo al dolo de las personas por las que responda el asegurado. Esto significa que el dolo pasible de cubrir es únicamente el dolo del empleado, comúnmente conocido como infidelidad del empleado en seguros de responsabilidad civil profesional.



Dra. Andrea Signorino

Inasegurable

El dolo del asegurado es inasegurable, desde el inicio y aunque la póliza no lo excluya a texto expreso, aun cuando no estuviera su exclusión en la ley, pues el dolo destruye la aleatoriedad del riesgo, su carácter de incierto, fortuito y probable, con lo cual ataca la base técnica misma del contrato de seguro. Los caracteres del riesgo asegurable, deben ser respetados sin dobleces ni dudas. Esto es lo que hace también al dolo en materia de seguros de interpretación estricta, porque su contracara es la inasegurabilidad, que a la hora del siniestro se traduce en la pérdida del de-

recho a la prestación prometida al asegurado. No es siquiera un riesgo no cubierto factible de pactar en la póliza, como sí lo es la culpa grave.

Intencionalidad

El dolo en seguros es intencionalidad, no es negligencia, ni siquiera extrema. Es por esto que no comparto las posiciones que admiten el dolo eventual en materia de seguros-conducta de extrema peligrosidad en virtud de la cual el sujeto actúa aunque exista la posibilidad del resultado dañoso, que no descarta y del cual es consciente-, aspecto discutido notoriamente en rela-

ción al seguro obligatorio automotor (SOA) sobre todo a nivel jurisprudencial. Y más allá de las posiciones que comparten o no su inclusión a nivel civil y no solo penal en nuestro derecho, el fondo del asunto radica en que el dolo en seguros es específico, y de interpretación estricta, es un dolo “duro” pues sus consecuencias son nada menos que la pérdida del derecho a indemnización o prestación del asegurado o del beneficiario en su caso. Las conductas negligentes, culposas, aun graves, pueden ser excluidas de la cobertura lo cual trae como contracara que pueden ser cubiertas, lo cual, por lo ya dicho, no ocurre con el dolo. A estos argumentos podría sumarse la intencionalidad en relación al seguro, debiendo ser precisos en esto. El dolo en seguros puede tener como uno de sus objetivos el lograr la prestación prometida por el asegurador en favor del asegurado, del beneficiario o de cualquier interesado en ellos, pero esto no es condición sine qua non. Incluso si el dolo no tuviera esa intención, seguiría siendo dolo y habilitaría la no indemnización o prestación. Si por ejemplo yo utilizara mi vehículo asegurado como arma contra un tercero, atropellándolo intencionalmente, y aunque no pensara en accionar así para lograr la indemnización del seguro, estaría incurriendo en dolo, en una actitud intencional que enerva la aleatoriedad del riesgo, que influye en el riesgo haciendo que su ocurrencia sea voluntaria y no fortuita. El dolo en seguros, también se discute en torno a la cobertu-

ra del suicidio en seguros de vida, que, en las legislaciones que la permiten, se otorga luego de un plazo de carencia de cobertura- en general dos o tres años-transcurrido el cual el asegurador no puede invocar el suicidio como causal de exclusión. La Ley N° 19.678 no regula el suicidio, pero en el artículo 97 habilita el pacto de causales de exclusión sin limitaciones. La doctrina se ha esforzado por avalar la cobertura del suicidio y ha distinguido el suicidio consciente del inconsciente, análisis que excede este artículo. Aquí solo decir que, en mi concepto, en caso de suicidio, si bien existe intencionalidad, por supuesto que el individuo debe ser consciente de su acto pues la inconsciencia anula la intención, aspecto no libre de dificultades probatorias.

Además, dicho dolo en seguros de vida podría tener la intención de lograr la prestación del asegurador, en este caso a favor del beneficiario. No obstante, aplica lo ya dicho sobre esta intención. Aun cuando esta no fuera la de favorecerse del seguro, la aleatoriedad del riesgo se altera con la voluntariedad, y no debería otorgarse la prestación al beneficiario.

Consecuencias

Nuevamente ante estas severas consecuencias, queda en evidencia que el dolo en materia de seguros debe ser de interpretación estricta y restringida, es intención, no negligencia, siquiera extrema. Quedan desde ya invitados a profundizar el tema, en mi próximo libro.●



En Uruguay nadie te da
más seguridad.

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

Desde hace 30 años mantiene su esencia, con nuevas prácticas y propuestas de valor

Porto Seguro crece en volumen, reputación y reconocimiento

Porto Seguro cumplió 30 años de sólida presencia en el mercado uruguayo por la confluencia de los valores que generan la credibilidad, la constante innovación y el fuerte compromiso con el cliente y los corredores asesores.

Su Presidente, Fernando Viera, reseñó al Suplemento de Seguros de El Observador los principales hitos y fortalezas que cimentaron, en ese período, el reconocido prestigio referencial de la compañía.

¿Qué balance realiza de la gestión cumplida por Porto Seguro en sus 30 años de trayectoria en el mercado?

Estamos muy orgullosos por este aniversario, no solo por los años de trayectoria sino también por la alegría y la satisfacción de ver que lo estamos haciendo de forma auténtica, fieles a nuestra esencia y con mucha responsabilidad. Entendemos que la importancia está en el valor que hayamos podido sumar en nuestro entorno durante estos 30 años.

Supera en lo que transcurre del año las metas establecidas con la Casa Matriz

Desde sus inicios, la empresa ha sabido adaptarse a los cambios del entorno, manteniendo intactos sus valores fundamentales. Gracias a una estrategia centrada en las personas y a una mirada siempre puesta en la mejora continua, Porto Seguro no solo ha crecido en volumen y alcance, sino también en reputación y reconocimiento.



Fernando Viera, Presidente de Porto Seguro

Para Porto Seguro la clave está en el relacionamiento y en el vínculo cercano que construimos con cada uno de nuestros públicos: colaboradores, corredores asesores, asegurados, talleres, reguladores y todos aquellos que se relacionan con la Compañía.

A nivel de la marca, Porto Seguro se ha consolidado como un referente en su sector, combinando experiencia, innovación, servicios de calidad y un profundo conocimiento de las necesidades de los Asegurados. Este camino sostenido y de presencia ininterrumpida, nos ha permitido cons-

Estrategia que está centrada en las personas y en la mejora continua

truir una marca sólida, confiable y cercana, que hoy ocupa una posición destacada en la mente y la preferencia del público.

El posicionamiento alcanzado es gracias a una gestión coherente y sostenida a lo largo del tiempo. La marca ha sabido evolucionar con el mercado, manteniendo su esencia y, al mismo tiempo, incorporando nuevas prácticas, tecnologías y propuestas de valor.

De cara a este aniversario tan significativo, desde Porto Seguro reafirmamos el compromiso de seguir siendo protagonistas en el rubro, aportando soluciones relevantes, generando impacto positivo y construyendo relaciones duraderas con todos sus públicos.

En el mes de abril, lanzamos nuestra campaña publicitaria "30 Años Juntos", con la figura de Diego Godín, excapitán y figura histórica de la Selección Uruguaya de Fútbol. Diego es un símbolo de dedicación, entrega y trabajo en equipo, valores que compartimos y promovemos como organización y por eso lo consideramos

un gran representante de nuestra marca en esta fecha tan especial.

¿Cuáles son los valores del equipo de trabajo de la organización y en qué medida contribuyen a su crecimiento?

En Porto Seguro los colaboradores son un gran pilar y el activo más importante que tiene la Compañía. Contamos con un equipo sólido y comprometido, formado por cerca de 180 personas que, en su mayoría, están con nosotros desde hace muchos años. Esta estabilidad no solo refleja la confianza y el sentido de pertenencia, sino que también es una de nuestras mayores fortalezas: la experiencia y dedicación de nuestro equipo son la clave para ofrecer los servicios y la atención de calidad que tanto nos caracteriza.

En relación a esto, hemos logrado muy buenos resultados en lo referido al clima organizacional, lo cual está vinculado a una propuesta de valor al colaborador muy cuidada y conformada por capacitaciones, beneficios, balance entre la vida personal y laboral e instancias de encuentros con foco en temas de interés general. Si bien la modalidad de trabajo postpandemia es en formato híbrido, hemos generado en las oficinas nuevos espacios donde las personas puedan descansar, relajarse o incluso generar activi-

dades luego del horario de trabajo.

¿Qué comportamiento registra la empresa en lo que transcurre del año, en términos de suscripción y renovación de pólizas?

Comenzamos este 2025 con una excelente proyección en el resultado neto de todas las carteras, superando las metas establecidas con la Casa Matriz.

Venimos de años con muy buenos resultados, lo que se debe a una combinación de saldos positivos a nivel operativo y financiero. Por un lado, las ventas han superado los indicadores y metas propuestas, la siniestralidad está muy bien controlada gracias a un trabajo de las áreas de Actuaría y Suscripción, y también hay un análisis bien detallado sobre la severidad de los riesgos asumidos. Por otro lado, las inversiones concretadas con herramientas financieras nacionales e internaciona-

La compañía se caracteriza por su gestión coherente y sostenida a lo largo del tiempo

les también han tenido excelente retorno, lo que nos permite contar con una situación financiera muy saludable.

¿En qué medida Porto Seguro construye y consolida un crecimiento conjunto con los Corredores Asesores?

Los Corredores Asesores son nuestros socios de negocios desde el primer día. Trabajamos en forma constante para lograr un desarrollo genuino del Corredor y de su profesión. Priorizamos la relación por sobre todas las cosas: el vínculo estrecho con las áreas clave que se brinda a todos los Corredores, a través de la asignación de ejecutivos de las áreas comercial y siniestros, por ejemplo, pero también con una atención cercana por parte de todos los Departamentos que integran la Compañía y trabajan con la misma filosofía.

Desde hace tres años, los Gerentes de las áreas core del negocio, realizan una gira por todas las Sucursales para reunirse con Corredores Asesores e intercambiar percepciones, inquietudes y aspectos a mejorar en cada ciudad, atendiendo la realidad local. Siempre son encuentros muy fructíferos porque contribuyen a estrechar el vínculo y también a mejorar la operativa. Tomamos con mucha seriedad los aportes



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

que nos brindan y en base a la información recabada se trabaja internamente en cada sector para poder aplicar rápidamente las sugerencias en las que vemos mayores oportunidades de mejora.

También pensando en potenciar su rol, se generan regularmente diferentes instancias de capacitación y formación a través de la Escuela de Corredores, la cual además de formar a los nuevos profesionales, apunta a brindar actualización en lo relativo a herramientas propias de la Compañía, así como en nuevas tendencias y retos que van surgiendo a nivel general. Por supuesto, la creación de oportunidades de negocios es otro de los pilares que trabajamos en el vínculo con los Asesores, porque estamos convencidos que la mejor forma de crecer es a través de la conjunción de sinergias.

¿Qué comportamiento tiene Porto Seguro en el segmento Garantía de Alquiler?

La cartera Garantía de Alquiler viene logrando muy buenos resultados durante años, manteniéndose en una posición de liderazgo ya que es un producto referente en el mercado uruguayo. Somos conscientes de la creciente competencia en este producto en particular, por lo que permanentemente buscamos implementar herramientas y facilidades en el sistema web, para que resulte cada día más fácil y amigable el proceso de contratación para todas las partes.

Buscamos permanentemente oportunidades de mejora que nos permitan continuar consolidando el liderazgo en este rubro, con excelentes niveles de renovación y satisfacción en el producto.

Este posicionamiento también es gracias a la gran confianza en el producto que demuestran Inmobiliarias y Corredores Asesores en todo el país, no solo a través de la concreción de nuevas pólizas sino también brindando sus aportes de manera continua.

Hace un tiempo lanzamos un subproducto que es la Garantía de Alquiler Universitaria, que brinda soluciones a todos los segmentos de la sociedad. Esta Garantía fue diseñada específicamente para estudiantes universitarios que cursan en otra ciudad e implica condiciones más accesibles para valores máximos de \$ 45.000 de alquiler y pudiendo solicitarla hasta 3 proponentes.

¿Qué procesos desarrolla la empresa en el área de la Responsabilidad Social?

En Porto Seguro estamos comprometidos con la sociedad en la que actuamos. Buscamos promover el desarrollo sostenible en todo sentido, desde el cuidado del medioambiente hasta la promoción de la equidad social, pasando por impactar positivamente en la calidad de vida de nuestros colaboradores, socios de negocios y diferentes públicos con los que nos relacionamos. En este sentido, destacamos dos



Fernando Viera, conjunción de sinergias con los Corredores Asesores

La esencia Porto

Fernando Viera remarcó que “la esencia Porto es aquello que nos caracteriza de forma transversal, una forma de hacer, vivir y sentir el día a día, que se traduce en tres valores: Genuino interés, Actitud resolutiva y Encantamiento”.

“Estos tres pilares guían la actuación de todas las personas que forman parte del grupo Porto y entendemos que es nuestro gran diferencial”, concluyó el ejecutivo. ●

grandes proyectos sobre los que hemos puesto mucho esfuerzo en los últimos años. Por un lado, implementamos un nuevo programa de clasificación y reciclaje en nuestras oficinas que apunta a desarrollar una gestión más sustentable de los residuos generados en la Compañía,

Para acompañar estos importantes pasos que hemos dado, generamos una alianza con ABITO, empresa de triple impacto que impulsa el cuidado del medio ambiente a través de la revalorización de los materiales y a participación de todos como protagonistas de lo que consumimos y lo que producimos. En nuestras oficinas se eliminaron las papeleras individuales en los escritorios y fueron ubicadas estaciones en diferentes sectores del edificio, con tachos



Una sede muy funcional y con altos niveles de confort

diferenciados por colores para los diversos materiales. A su vez, informamos y sensibilizamos a todos nuestros equipos acerca del impacto de nuestras acciones individuales, concientizando sobre

Los colaboradores son un gran pilar y el activo más importante de la organización

las buenas prácticas que podemos realizar. Trabajamos constantemente en desarrollar acciones concretas en las que todos los colaboradores puedan contribuir a seguir protegiendo el impacto

medioambiental de nuestras acciones cotidianas. En este sentido, mensualmente compartimos reportes con información de lo que se está generando con el nuevo sistema de clasificación de las oficinas de Porto Seguro, lo cual nos permite conocer el impacto de las acciones que estamos desarrollando. Además, nuestra Casa Matriz ubicada en el Parque Batlle, cuenta con Certificación LEED por ser un edificio con las siguientes características: Sitio sustentable por su locación, gestión eficiente del agua y la energía que permiten reducir significativamente el uso de estos recursos. La sumatoria de todas estas estrategias logra que el edificio consuma un 35% menos de energía comparado con un edificio tipo equivalente.

El edificio cuenta con más del 95% del área regularmente ocupada con iluminación natural y más del 90% de la misma área con vistas al exterior. Estos dos elementos generan un mejor desempeño energético al ahorrar en iluminación artificial y las vistas al exterior ofrecen un espacio de mayor calidad ambiental.

Desde la perspectiva social, desde el año 2016 Porto Seguro enfoca sus acciones de ayuda a la comunidad apoyando al Proyecto Botijas de la Fundación Andares del barrio Tres Ombúes con quienes hemos realizado una serie de iniciativas que han contribuido mucho al desarrollo del proyecto. Este año, hemos decidido avanzar con otro proyecto de la Fundación que apunta al trabajo con jóvenes en edad de comenzar su trayectoria laboral. Lanzamos una convocatoria para colaboradores que quisieran sumarse a aportar ideas y energía a hacer crecer el Programa Andamios que Porto Seguro ayudó a crear. A partir de ahí, se viene generando una sinergia y un trabajo en equipo espectacular, que fluye desde la motivación y el interés genuino de cada uno y de todos, en contribuir con este proyecto tan especial. Al día de hoy están organizados en tres grupos con tres propósitos diferentes: recaudación de Fondos, Oportunidades laborales y Capacitación para los que se definieron acciones concretas. También se realizó una visita al Centro Cívico de Tres Ombúes, donde se reúnen las coordinadoras del programa con los jóvenes para que los voluntarios de Porto Seguro conocieran cómo funciona el programa y se generara un contacto directo con los jóvenes. En esa jornada los voluntarios pudieron presentarse, condujeron una dinámica de integración, intercambiaron experiencias, y relevaron a través de un formulario información del perfil de cada uno, así como sus expectativas, intereses, experiencia laboral previa, etc.

¿Qué apoyo, en términos estratégicos y de relacionamiento operativo, mantiene Porto Seguro Uruguay con su casa Matriz en San Pablo?

Sentimos un apoyo de nuestra Casa Matriz desde siempre y lo hemos logrado consolidar aún más con Rivaldo Leite, CEO de la Vertical Seguros para Brasil y Uruguay. Desde su llegada al cargo, hemos sentido la confianza y el reconocimiento a la labor realizada en Uruguay, favoreciendo el trabajo en equipo y la disposición para colaborar en todo lo necesario. También es muy bueno el vínculo con el CEO-Presidente de la Corporación Porto, Paulo Kakinoff, quien nos brinda mucha autonomía e independencia para el desarrollo del negocio en Uruguay. Desde la Dirección de Porto Seguro Uruguay se genera un intercambio permanente con nuestra Casa Matriz, trabajando fuertemente sobre los proyectos estratégicos que la Compañía en su conjunto prevé implementar en los próximos años. ●

La innovación y el compromiso con la atención al cliente potencian a **Sancor Seguros** en el mercado agropecuario

La capacidad de Sancor Seguros para ofrecer soluciones innovadoras y el compromiso con la atención al cliente son “factores clave que fortalecen nuestra posición en el mercado agropecuario”, afirmó la Ing. Agr. Sofía Schmitz, Jefe de Riesgos Agropecuarios de la compañía.

Expresó asimismo al Suplemento de Seguros de El Observador que “en Uruguay, la cooperación entre el sector privado y el sector estatal es esencial para fortalecer la infraestructura y la disponibilidad de información agroclimática de alta calidad”.

¿Cuáles son las principales fortalezas que le permiten a Sancor Seguros ser un importante jugador en el segmento agropecuario?

Sancor Seguros se destaca en el segmento agropecuario por su sólida experiencia y trayectoria en el sector, su amplia gama de coberturas adaptadas a las necesidades del agro, y un equipo de profesionales y corredores especializados que brindan asesoramiento cercano y personalizado.

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 sólido equipo de trabajo. Un buen equipo de trabajo se traslada al negocio en todo sentido, en su administración, en su relacionamiento y sentido de pertenencia, en el servicio que damos a nuestros asegurados 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 ocupamos desde Sancor Seguros; dando solidez y acompañamiento con el mejor equipo, tanto a nivel profesional como humano.

En la compañía contamos con profesionales que entienden el sector agropecuario y que trabajan en estrecha colaboración con los productores, brindando asesoramiento personalizado y facilitando la contratación y gestión de los seguros. Tenemos un cuerpo de tasadores propios, que además de ser todos profesionales de la agronomía (Ing. Agr.), están en constante capacitación para brindar el mejor servicio a nuestros asegurados. También es oportuno destacar el equipo de agro, tanto en la parte técnica (gestión de siniestros), como en la comercial y la administrativa; con un compromiso y una responsabilidad destacable. Por último, la capacidad de



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

la compañía para ofrecer soluciones innovadoras y el compromiso con la atención al cliente también son factores clave que fortalecen nuestra posición en el mercado agropecuario. 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.

¿Qué comportamiento registra la empresa en esa área en lo que transcurre del año?

Después de un final de zafra 2024-2025 de cultivos de verano complejo, donde hubo tormentas de granizo muy severas, estamos comenzando la nueva zafra de invierno cerrando negocios a buen ritmo. Las Brassicas (Colza y Carinata) vuelven a tomar la relevancia que habían perdido en la zafra anterior y, si bien las lluvias recientes han retrasado las siembras, es de esperar que los productores cumplan con sus planes de siembra sin mayores variaciones en la zafra de invierno; lo que es una oportunidad para que la colza y la carinata recuperen su relevancia en la agricultura, a pesar de los desafíos que las lluvias han presentado.

¿En qué medida se generan acciones conjuntas entre el sector privado y el estatal en la mejora de la densidad y calidad de la información agroclimática?

Para empezar me gustaría “reformular” la pregunta y hablar de sector asegurador en su conjunto. Es una virtud de la que me animo a decir que como parte del sector asegurador estamos orgullosos. La cantidad y calidad de la información agroclimática local, es uno de los insumos fundamentales para la sustentabilidad de las coberturas que hoy están en el mercado e insumos para los desarrollos de futuras coberturas. Por otro lado, que esta información tenga el “sello” oficial le da un valor ex-

tra necesario en lo que respecta al involucramiento de actores de los mercados mundiales que son parte importante en los Seguros Agropecuarios. En este ámbito, puedo nombrar personas, instituciones, Ministerios, etc. pero quiero destacar el trabajo del “Grupo de Trabajo Interinstitucional de Seguros Agropecuarios” integrado por OPYPA/MGAP, INIA, INUMET, Aseguradoras y SSIF del BCU. Dentro de los objetivos planteados hago hincapié en algunos muy específicos como el registro y procesamiento de datos de lluvias y temperaturas en aproximadamente 150 estaciones meteorológicas con una excelente distribución en el país. En Uruguay, la cooperación entre el sector privado y el sector estatal es esencial para fortalecer la infraestructura y la disponibilidad de información agroclimática

El equipo de trabajo de la empresa brinda asesoramiento técnico y personalizado

de alta calidad. Las instituciones gubernamentales trabajan en conjunto con empresas privadas, cooperativas y organizaciones del sector agrícola para ampliar la red de estaciones meteorológicas, mejorar los sistemas de monitoreo y desarrollar tecnologías avanzadas de recopilación y análisis de datos. Estas acciones conjuntas permiten obtener información más precisa, oportuna y detallada, facilitando a los productores y tomadores de decisiones una mejor gestión de riesgos climáticos, optimización de recursos y aumento de la productividad agrícola. La colaboración público-privada en este ámbito es clave para promover la innovación, la sostenibilidad y el desarrollo del sector agropecuario en Uruguay.

¿El equipo profesional de Sancor Seguros y su red de sucursales contribuyen a potenciar las coberturas agrícolas de la empresa?

El equipo profesional de Sancor Seguros, junto con su red de sucursales, desempeña un papel fundamental en el fortalecimiento y expansión de las coberturas agrícolas de la empresa. La experiencia y conocimientos especializados del equipo permiten brindar asesoramiento técnico y personalizado, adaptado a las necesidades específicas del sector agrícola. Además, la amplia red de sucursales facilita una atención cercana y eficiente en las zonas rurales, asegurando una respuesta rápida ante cualquier eventualidad y fortaleciendo la confianza de los productores en la compañía. En conjunto, estos factores contribuyen de manera significativa a potenciar las coberturas agrícolas de Sancor Seguros, consolidando su compromiso con el sector y su capacidad para ofrecer soluciones integrales y confiables. Tenemos sucursales distribuidas en los departamentos con una importante participación agrícola como lo son San José, Mercedes, Paysandú y Salto.


¿La compañía continúa profundizando sus procesos tecnológicos que permitan contar con una mejor información de rendimiento a nivel de chacra y así bajar la volatilidad del negocio?

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 del que se pueden mencionar varios ejemplos con directa relación a la pregunta: geore-

ferenciación del 100% del área, control y seguimiento satelital y con drones como apoyo al trabajo de campo realizado por los ingenieros, trazabilidad de los riesgos durante toda la “vida” de la póliza (desde la cotización hasta la indemnización al cliente, etc.). Las certezas que se logran con el soporte de la tecnología en todos los procesos, nos permiten un análisis y, por lo tanto, un conocimiento de los riesgos que colaboran a ajustar las coberturas y, al final del día, disminuir la volatilidad; sin olvidar que aseguramos seres vivos y clima.

¿Cuál es el rol de los corredores en el proceso de gestión de la empresa en un segmento de cobertura tan específico?

En Sancor Seguros trabajamos constantemente en los vínculos con nuestros corredores de seguros; quienes tienen un rol esencial en nuestra compañía como aliados estratégicos. Construimos día a día una relación de cercanía y estrecho relacionamiento que nos permite trabajar a la par para lograr los mejores resultados. Los corredores son parte fundamental del equipo de Sancor Seguros y trabajamos a diario con ellos atendiendo las sugerencias para la mejora constante. En definitiva, nuestros corredores asesores son el canal de comercialización sobre el cual se ha basado y se sigue basando el éxito del negocio. Nuestros corredores asesores actúan como puente de comunicación entre nosotros y los productores agrícolas, ayudándonos a entender sus necesidades específicas y ofreciéndoles un asesoramiento especializado para seleccionar las coberturas más adecuadas; siendo un eslabón esencial que aporta confianza.●



31

AÑOS

1993 - 2024

Unidos para un futuro asegurado

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

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

La transformación digital es un proceso continuo

BSE: la tecnología al servicio de las personas en la industria de seguros

Por Mag. Ing. Fabricio Alonso

Gerente del Departamento
Atención al Cliente-Área Servicios
Digitales del Banco de Seguros

En una industria históricamente asociada a la estabilidad, la innovación no puede ser sinónimo de ruptura, sino de evolución. En el Banco de Seguros del Estado, entendemos la transformación digital como un proceso continuo, alineado con una visión estratégica sostenida. Esa continuidad ha sido clave para consolidar una hoja de ruta clara, donde la tecnología dejó de ser un soporte para convertirse en parte esencial de la organización.

De ejecutores a protagonistas

Hace algunos años, las áreas de tecnología operaban de forma principalmente reactiva, respondiendo a las solicitudes bajo un modelo más ejecutor, casi como una “fábrica”. Con el tiempo, evolucionaron hacia esquemas de provisión de servicios, y hoy se están redefiniendo como parte del negocio. No hablamos solo de soporte: hablamos de co-crear soluciones, definir estrategias y transformar el negocio del seguro. Esta evolución implica entender que la tecnología ya no vive aislada dentro del área técnica. Democratizar su uso implica proveer plataformas, herramientas y conocimiento a todas las áreas: tanto las más cercanas a clientes y usuarios como aquellas que sostienen el funcionamiento de la organización. Solo así es posible generar sinergias reales y avanzar de forma coordinada. Modernizar no es solo adoptar tecnología, sino también repensar procesos, desarrollar nuevas capacidades en las personas y generar valor concreto.

Centrada en las personas

En el marco de la gestión de servicios de tecnología, el valor se puede definir como “la percepción de utilidad y beneficio recibida por los usuarios”. Bajo esa lógica, lo central no es si una aplicación funciona, sino si logra que alguien -cliente, usuario, asesor o colaborador- alcance los resultados que busca. Por lo tanto, el foco no está en digitalizar por el simple hecho de hacerlo, sino en crear servicios que sean útiles para las personas. Es decir, que cuenten con los medios para hacer de forma simple lo que necesitan, en el lugar y en el momento que se requiere.

Impacta en lo cotidiano

Algunos ejemplos recientes ilus-



Banco de Seguros, tecnología que facilite, conecte y agregue valor

tran cómo se materializa este enfoque, generando valor para distintos actores:

Asesores:

- Integración del Escritorio Comercial y la gestión de procesos: eliminamos la doble carga de información que debían hacer los asesores, facilitando la gestión de incidencias de seguros al firme y cotizaciones.

- Nuevo proceso comercial para seguros de vida: incorporaremos una moderna plataforma para gestionar la suscripción y gestión comercial, integrándose al ecosistema digital actual.

- Inspecciones automáticas con inteligencia artificial: incorporamos un sistema que permitirá la inspección de vehículos a partir de imágenes enviadas por los clientes, acortando tiempos y aumentando la eficiencia.

- Mejora en la trazabilidad de siniestros en reclamaciones varias: estamos incorporando mejoras en el flujo de comunicación entre ejecutivos, clientes y asesores para capturar información,

buscando aumentar la transparencia y la gestión proactiva del proceso.

Clientes, usuarios y colaboradores:

- Sistematización de la voz del cliente: centralizaremos encuestas y reclamos, quejas y sugerencias en nuestro sistema para gestionar los clientes (CRM), para extraer datos accionables que alimenten la mejora continua desde cada área responsable.

- Accesibilidad digital: trabajamos para que el portal web del Hospital BSE cumpla con estándares que garanticen la inclusión de todos los usuarios, permitiendo que puedan acceder a la información y servicios en igualdad de condiciones.

- Rediseño del canal de WhatsApp: estamos transformando este canal en una experiencia alineada a las nuevas expectativas de los usuarios.

- Gestión de repuestos y tasaciones: adquirimos un sistema especializado que permitirá automatizar el proceso de tasacio-

nes y la solicitud de cotizaciones de repuestos en siniestros de vehículos.

- Analítica avanzada de datos: estamos incorporando modelos de segmentación y retención basados en modelos de analítica avanzada, que nos permiten comprender mejor a nuestros clientes y conectar con ellos de forma más pertinente.

- Sistema integral de gestión de fraudes: incorporamos tecnología especializada para detectar comportamientos anómalos en procesos clave, contribuyendo también a desalentar prácticas indebidas que afectan al sistema en su conjunto.

Agilidad y resiliencia

La volatilidad del entorno actual exige a las compañías de seguros no solo adaptarse, sino hacerlo con velocidad y a la vez resiliencia. Y eso implica revisar cómo se diseñan los productos, cómo se operan los procesos y cómo se construyen los sistemas. En ese camino, el BSE viene profundizando el uso de metodologías

ágiles y avanzando en la adopción de tecnologías que habilitan respuestas más rápidas y confiables. Esto incluye prácticas que nos permiten automatizar despliegues, reducir tiempos entre una idea y su puesta en producción, y escalar soluciones con menor fricción. Así, construimos una base más flexible y resiliente, que nos permite evolucionar sin interrumpir, innovar sin perder el control y adaptarnos sin comprometer la calidad.

Hacia una experiencia más fluida

Hoy, las personas esperan poder interactuar con las organizaciones desde distintos canales, según su conveniencia. Esa expectativa plantea el desafío de ofrecer experiencias más coherentes y conectadas. En BSE estamos dando pasos en ese sentido, con un enfoque gradual pero sostenido: trabajar para reducir redundancias, mejorar la continuidad entre puntos de contacto y facilitar gestiones desde múltiples plataformas. Es un camino en evolución, que requiere tanto inversión tecnológica como rediseño de procesos, pero que entendemos clave para fortalecer nuestra propuesta de valor.

Impulsar la innovación

La transformación no ocurre de forma aislada. Por eso, en BSE también apostamos a fortalecer el ecosistema de innovación del sector. En ese marco, recientemente nos integramos como Miembro Fundador de la Asociación Insurtech Uruguaya, una entidad que representa y apoya a las empresas y actores del ecosistema Insurtech en el país. Su propósito es fomentar la innovación y el desarrollo en el sector de los seguros, promoviendo un entorno propicio para el crecimiento y la transformación digital de la industria. Ser parte de esta iniciativa refleja nuestro compromiso con una evolución abierta, colaborativa y orientada al futuro.

Tecnología con propósito

En definitiva, no se trata de incorporar tecnología por incorporar. Se trata de hacerlo con sentido, en función de resultados concretos y necesidades reales. En BSE apostamos por una tecnología que facilite, que conecte y que agregue valor. Ese es el eje que guía nuestras decisiones: construir capacidades digitales que estén al servicio de las personas y del futuro de los seguros. ●

EL SEGURO Y SUS PROTAGONISTAS

Nelly Méndez: 40 años de trayectoria comprometida con el valor del seguro

Nelly Méndez es una de las emblemáticas corredoras del mercado de seguros, que desde hace 40 años abraza una profesión que “lleva en la sangre” y que se sustenta en la ética, la transparencia y la credibilidad. Con voz pausada, que acompasa con la rítmica apoyatura de sus manos, narró al Suplemento de Seguros de El Observador los principales hitos de su trayectoria profesional que comenzó en 1985 con procesos de gestión casi artesanales y que con el decurso del tiempo registraron sostenidas instancias evolutivas en el área tecnológica.

La entrevista destacó que “es muy importante que los corredores asesores se integren a sus gremiales porque ello contribuye a la unidad y al respeto recíproco entre colegas”. Expresó asimismo que los corredores potencian la cultura del seguro de Uruguay con su constante dinámica profesional.

¿Cuándo comenzó su andadura en el sector de los seguros?

Ejercía la docencia en calidad de profesora de Física en el liceo Zorrilla, y quería asumir otros desafíos laborales. Coincidió que se contactó conmigo un conocido de mi familia, quien me sugirió trabajar en el ramo Seguros de Vida. Me agradó la idea porque la cartera tiene un perfil social muy sensible que oficia como un paraguas protector de la familia y de su patrimonio. Me capacité y enfrenté con entusiasmo este horizonte laboral, que requiere una perseverante capacidad de convencimiento.

Mis primeras pólizas de Vida

Integrarse a una gremial potencia la unidad de la profesión y el respeto recíproco entre los colegas

las realicé con la entonces compañía Real Seguros. Al poco tiempo comencé a trabajar también en Marítimas para La Mannheim Compañía de Seguros con la siempre recordada Mabel Labraga, una dama. En abril de 1986 el Banco de Seguros me asignó un número de Corredor y desde ese momento amplí mi radio de acción con el ramo Seguros Generales con esa institución y con aseguradoras privadas.

Me capacité en forma sostenida,



Nelly Méndez, la fidelidad es un valor muy fuerte en el área de los seguros

Fue la primera mujer que integró la directiva de una gremial de asesores

Nelly Méndez fue la primera profesional del mercado asegurador que integró la directiva de una gremial de corredores, en este caso CUAPROSE. Fue asimismo una de las primeras mujeres del sector en ejercer la actividad de corredora. La entrevistada recordó que desde hacía años trabajaban mujeres que habían heredado “oficinas de sus padres corredores. Por ejemplo, compartí la directiva de CUAPROSE con Marta Hughes, una dama. Me gusta la actividad gremial porque, entre otros valores, permite generar ideas y acciones que defienden al

corredor profesional y al consumidor de seguros. Es una actividad que requiere constancia para que sea fructífera y qué, por supuesto, demanda bastante tiempo”.

La entrevistada destacó seguidamente la gestión que desarrolla la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU) “que busca la jerarquización del corredor y que brega para que exista un estatuto que marque normas en materia de profesionalización de nuestra actividad”.

nida, tipo ratón de biblioteca, porque el alma docente siempre pervive en uno. En este caso siempre distingo entre la persona que tiene vocación docente respecto a quién imparte clases.

En el Banco de Seguros siempre quería interiorizarme hasta los mínimos detalles de determinados procesos y coberturas. Ejemplifico: un funcionario, que con el tiempo ascendió al cargo de Gerente General (Carlos Valdés), siempre me decía: “cuando venís a preguntar algo hasta que no te damos la respuesta no te vas”. Esto me hacía mucha gracia, era realmente así.

¿Cuáles son los valores que la impulsaron a abrazar la profesión de corredora?

Las grandes fortalezas que permiti-

ten generar espacios en un sector muy competitivo se sintetizan en la constante capacitación, en la perseverancia, en el respeto y en la mutua confianza. La fidelidad es además un valor muy fuerte. Nuestra empresa tiene clientes de segunda y hasta de tercera generación. Existen vínculos constantes que se sustentan en una confianza recíproca. Eso implica no solamente calidad de servicio sino incluso preocupación por los temas familiares del asegurado. Es decir, se generan sinergias muy interactivas que ponen en valor la función del corredor asesor frente a otros canales de comercialización de seguros.

¿Hace 40 años el corredor desplegaba intensa dinámica por los desplazamientos que

demandaba la dinámica documental?

Se trabajaba a pulmón. No existía el fax, ni mucho menos el celular. La tecnología se reducía al teléfono fijo y al contestador telefónico. Por ejemplo, tenías que escuchar los mensajes del contestador y luego hacer las correspondientes llamadas. Había que llenar hojas y hojas de papel. Ahora los formularios, prácticamente, se hacen en línea. Hacer un seguro de un auto demandaba, en muchos casos, casi un día. Había que tomar los datos, ir a buscar los documentos del cliente, sacar las fotocopias, devolver los documentos al asegurado y hacerlo firmar la póliza. Si era un auto 0 kilómetro había que retirar la correspondiente carta, llevar los documentos a Boulevard Artigas

Cada seguro es como una huella digital

La entrevistada destacó la importancia que “reviste para el corredor profesional la constante capacitación porque permite jerarquizar nuestra profesión y brindar un mejor servicio a un cliente cada vez más exigente. Algunos piensan que con la tecnología todo se simplifica, todo es mucho más fácil. Craso error. Cada seguro es como una huella digital. Existen en el mercado diversas compañías que ofrecen seguro total en el ramo automóviles y con diversos matices que siempre hay que tomar en cuenta”.

Dijo que “la tecnología, el desarrollo digital, ha atraído a mucha gente joven a la actividad y esta realidad genera procesos de renovación generacional en el sector. Pero hay que advertir que no hay que partir del preconceito de que todo lo sé. Es decir, no hay que olvidarse que en el tema seguros existe una parte legal, muy delicada y a veces compleja que es necesario conocer en profundidad para no cometer errores. Hay que tener entonces mucho cuidado con lo que se contrata para el cliente”. Resaltó en otro plano, que la población uruguaya está tomando una mayor conciencia aseguradora. Cada vez más se parte de la premisa de que hay que generar una protección para el futuro, en términos de familia. Dijo que las coberturas de vida con ahorro son cada vez más demandadas, aunque el proceso es aún bastante gradual”.

y Burgues (BSE), esperar turno y luego dejarlos en la automotora. Para calcular los seguros del automóvil teníamos unos libritos que contenían unas tablas, que había que aprender a utilizarlas. Se calculaba el valor asegurado según las fórmulas matemáticas que se describían en las tablas. Por supuesto, había que tener auto para dinamizar los desplazamientos hacia las distintas zonas de Montevideo. Cuando recuerdo esa

impronta laboral de la época, me pregunto: ¿Cómo hacía? ¿Cuánto esfuerzo y perseverancia requería armar una cartera y consolidarla?

Recuerdo también que se redactaba con máquina de escribir, hasta que se produjo el gran salto cualitativo que generó la computadora. Me compré entonces una computadora IBM, que la amé por mucho tiempo. La masificación del fax ya implicó un cambio muy

El mercado de seguros de Uruguay es estable, solvente y muy confiable

importante en la gestión y, ni qué hablar, con la bienvenida irrupción de los celulares, y el trabajo en línea. Con el curso del tiempo quise tener un logo y por lo cual me entrevisté con Jorge Traverso, quién en ese momento trabajaba

Existen vínculos constantes con el asegurado que se sustentan en la mutua confianza

en radio Sarandí. Traverso, quién fue una persona de sólidos valores y un gran profesional, me dijo que tenía que entrevistarme con el publicista Juan Carlos Ferrero, quién finalmente, con mucha creatividad, hizo el logo de mi empresa.

¿Siempre se acompasó a la fuerte interacción que registra la industria del seguro?

Realmente es así. Me ayudó mucho, en ese proceso de ag-
giornamiento a los constantes cambios, integrar la directiva de CUAPROSE porque me permitió interiorizarme en profundidad de las múltiples facetas que tiene el seguro. Agradezco mucho el apoyo de colegas como Blas Antonaccio, Juan Manuel de Freitas, Podestá, Federico Masini, Sergio Evia, Antonio Espíndola, entre otros. Profesionales que han contribuido a jerarquizar el mercado de seguros de Uruguay.

Quiero destacar, en otro plano, que CUAPROSE acordó en su momento hacer reuniones anuales de confraternidad con las compañías de seguros. Son instancias celebratorias que generan vínculos muy positivos para ambas partes. Considero asimismo que es muy importante que los corredores se integren a sus gremiales porque ello contribuye a la unidad profesional y al respeto recíproco entre colegas. Hay que destacar que los corredores asesores potencian la cultura del seguro en el país con su dinámica gestión. ●



La constante capacitación permite jerarquizar la profesión de corredor

Los valores de la ética y de la transparencia

Nelly Méndez remarcó que “el corredor siempre debe sustentarse en sólidos principios éticos. La transparencia, la sinceridad, la autenticidad y la responsabilidad deben ser los ejes inamovibles de nuestra gestión. A veces irrumpen en el mercado jugadores que aplican distintas metodologías y estrategias para comercializar un seguro. Creen que inventaron la pólvora y están sumamente equivocados”.

Respaldar al cliente

“En nuestra actividad -prosiguió- siempre es primordial acompañar y respaldar al cliente que confía en nosotros, especialmente ante la ocurrencia de un siniestro. No importa que sea un cliente protegido por un alto volumen de pólizas o un cliente que tiene solo una. A todos hay que tratarlos con la misma calidad de servicio, sin importar la dimensión de la cobertura”.

Como un matrimonio

Nelly Méndez recordó que uno de sus primeros clientes le dijo que desde hace casi 40 años renovaba las pólizas con su empresa. “Somos como un matrimonio de largo aliento, pero nos llevamos mejor”, ironizó el asegurado. ●



El corredor debe sustentarse en sólidos principios

“Una profesión que la llevo en la sangre”

La entrevistada dijo, con un dejo de orgullo, que “amo la profesión, la llevo en la sangre. Es una actividad que tiene un perfil social ya que siempre es gratificante comprobar que al asegurado se le protege, ni más ni menos, que su patrimonio”.

Nelly Méndez tiene una hija (Andrea Alonso, socia de la empresa) y un nieto de 6 años de nombre Tiziano, quién fue uno de los grandes pintores italianos del Renacimiento. Dijo además que en su empresa trabajan, en el área de procesos de gestión, Mariana y Jimena, quiénes están muy imbuidas de la dinámica que requiere el seguro.

Expresó, en otro plano, que le “encanta la fotografía y realizar periódicos viajes porque esta placentera práctica es generadora de cultura”. Afirmó asimismo que le gratifica comprobar que cada vez existen más corredoras mujeres, así como valoradas ejecutivas en compañías de seguros”. “Siempre es muy bueno que la mujer marque fuerte presencia en nuestra muy competitiva actividad”, concluyó. ●

El factor humano

Nelly Méndez afirmó que en el mundo del seguro los “procesos tecnológicos irrumpen cada vez con mayor fuerza.

Es una realidad realmente impactante, pero nunca debemos perder de vista el factor humano, el contacto personal, el vínculo con el cliente. Este es un valor que siempre debe estar presente porque, en la práctica, hace a la esencia del seguro. Es un protagonismo que no debe perderse porque fortalece la profesión del corredor de seguros”.

“En nuestra oficina trabajamos con avanzada tecnología, pero el factor humano es el eje de nuestra gestión. Siempre llamamos a los clientes para que perciban que estamos con ellos, que los respaldamos. Esta es una de nuestras fortalezas”, destacó la entrevistada.

Subrayó asimismo que el mercado asegurador uruguayo es estable, solvente y muy confiable y en el que operan compañías muy sólidas que tienen muy altos estándares de credibilidad. Este es un factor muy positivo para el corredor asesor, para el asegurado y la sociedad en su conjunto”. ●

Fuerte proyección en el mercado por su reconocida credibilidad

La Cooperativa CASUR crece en forma muy sólida y potencia acuerdos con las compañías aseguradoras

CASUR, la primera Cooperativa de Asesores de Seguros del Uruguay, registra en lo que transcurre del año un sostenido crecimiento por los altos estándares profesionales de sus corredores de Montevideo y del Interior. Su Presidente, Roberto Machado y el socio y exdirectivo, Fernando Santos, dijeron al Suplemento de El Observador que la institución se proyecta día a día con más fuerza en el mercado por su reconocida credibilidad. En ese marco de

La organización registra un constante proceso evolutivo

expansión operativa potenció la política de acuerdos con las compañías de seguros para la gestión administrativa y comercial.

Destacaron que CASUR tiene muy buenas relaciones con las compañías que la apoyan y con las cuales siempre se apunta a profun-



Socio y exdirectivo de CASUR, Fernando Santos y Presidente de CASUR, Roberto Machado

dizar acuerdos que generan beneficios recíprocos. Dijeron que "CASUR es una cooperativa sin fines de lucro, cuya gestión se distingue por su transparencia y equilibrio. Son valores que posibilitan que sus socios, independientemente de su volumen de cartera, tengan siempre las mismas oportunidades".

Beneficioso plan

Los entrevistados señalaron que CASUR adquirió carteras de corredores que dejaron la actividad para que la gestione la cooperativa. Esos socios continúan teniendo ingresos durante un determinado período, y con condiciones muy especiales y convenientes.

Esta iniciativa, que tiene un fuerte contenido cooperativo, es una importante herramienta para los corredores que han tenido que dejar la profesión por su baja producción o porque se ven imposibilitados de ocuparse plenamente de la tarea de corretaje. La cooperativa les absorbe entonces la cartera,

Gestión que se distingue por su transparencia y equilibrio

les confiere un porcentaje de los ingresos generados y les permite seguir trabajando como corredor bajo el número de CASUR. Este plan, de perfil solidario, repercute en su beneficio y de la institución.

Constante capacitación

Roberto Machado y Fernando Santos informaron que la Cooperativa desarrolla nuevamente este año procesos de capacitación para los socios, que incluyen charlas y cursos, que se imparten en sus oficinas, ubicadas en Avda. Uruguay y Paraguay. Ejemplificaron que en uno de los cursos se abordó el tema Análisis y Gestión de Riesgo, dictado por el Directivo Agustín Grajales. Asimismo, una escuela de negocios desarrolló una instancia de capacitación sobre modernas herramientas informáticas, como la Inteligencia Artificial aplicada a la empresa. A su vez, el experimentado personal de CASUR capacita en forma periódica a los socios sobre diversos procesos de gestión para manejar herramientas y programas de las compañías aseguradoras, que les permiten a los corredores agilizar sus herramientas y procedimientos.

Profesionalismo

Machado y Santos dijeron que la capacitación es muy importante en la medida que el mercado de seguros es cada vez más técnico y complejo. Se apunta a que el socio desarrolle su actividad con los

más altos niveles de calidad de servicio, lo cual redundará en beneficio del asegurado y del mercado asegurador.

Destacaron también el compromiso y dedicación de los funcionarios de CASUR porque desarrollan sus funciones con mucho profesionalismo y entrega. "Es un equipo de trabajo muy eficiente que se ha convertido en un referente para los socios y una permanente fuente de

Destacaron el valioso aporte del equipo de trabajo

consulta. Últimamente, la cooperativa reforzó su equipo de trabajo para poder dar mejor servicio a sus socios y clientes", expresaron.

Valioso aporte

Resaltaron posteriormente que la cooperativa tiene el valioso aporte de corredores socios de Montevideo y del Interior, lo cual es una importante fortaleza institucional que genera mucho optimismo de cara al futuro. Especificaron que CASUR tiene, por ejemplo, corredores muy reconocidos por su trayectoria profesional en Canelones, Colonia, Florida, Maldonado, Río Negro, Rivera, San José y Soriano, entre otros puntos estratégicos del país. Informaron además que el mercado de seguros está estable y altamente competitivo y en el cual CASUR se ha convertido en un actor importante que crece en forma sostenida. Roberto Machado y Fernando Santos recordaron a Esteban Martínez, recientemente fallecido, quien contribuyó con su sapiencia y entrega al desarrollo de la Cooperativa CASUR. "Fue una persona muy querida, un amigo, de altos valores personales y profesionales que recordamos con mucho cariño", subrayaron los entrevistados. ●

San Cristóbal Seguros

Estés donde estés,
lo tuyo está protegido

2902 9999 | 098 029 999

Itzaingó 1377, Oficina 001
Edificio Constitución | Montevideo, Uruguay

sancristobalseguros.com.uy

Un sentido recuerdo para Esteban Martínez

Se registró recientemente el deceso de Esteban Martínez, quien durante su gestión en la Cooperativa CASUR se destacó por su capacidad organizativa, su dinámica laboral y su vocación docente en la compleja temática del seguro. Quienes tuvieron el privilegio de conocerlo recuerdan sus valores profesionales, su calidad humana, su afabilidad y bonhomía.

Esteban siempre estaba dispuesto a dar una mano, a colaborar y a orientar, con sus sólidos conocimientos, a los corredores que abrazaron esta noble profesión. Su fallecimiento ha generado honda congoja en CASUR y en el ámbito asegurador. Nuestras sentidas condolencias a sus familiares y amigos ●