



- La compañía totaliza 55.000 pólizas vigentes
- Dinámica gestión con más de 500 corredores

San Cristóbal Seguros registra resultado neto positivo y consolida rentabilización

Sebastián Dorrego, Gerente General de San Cristóbal Seguros

• Pág. 6 y 7

El BSE genera fuerte acción marcada por la innovación, la digitalización y una mayor orientación al cliente

• Pág. 4 y 5



Banco de Seguros del Estado

SANCOR SEGUROS

www.sancorseguros.com.uy/    

Es el momento de tender puentes entre generaciones

Seguros: se abre ahora nuevo ciclo para el asesoramiento profesional

Por Marcel Stagnari
Miembro del Consejo
Directivo de CUAPROSE

Luego de más de 30 años desde la apertura del mercado asegurador uruguayo, y con más de 15 compañías actualmente operando, el sector atraviesa una etapa de transformación profunda en la figura del asesor profesional en seguros. Este cambio no es casual ni repentino. Es el resultado de la evolución del mercado y de una nueva realidad que nos desafía como actores clave. Como en todo proceso de transformación, quienes se anticipen, se preparen y se involucren de manera activa estarán mejor posicionados para aprovechar las oportunidades que se presentan.

Evento en Montevideo

Desde CUAPROSE creemos firmemente que el trabajo colaborativo, el intercambio de experiencias y una visión compartida son fundamentales para fortalecer nuestra profesión. Por eso, el próximo 16 de septiembre, or-



Marcel Stagnari, integrante de la Comisión Directiva de CUAPROSE

ganizamos el Primer Encuentro Intergeneracional de Asesores Profesionales en Seguros, que se celebrará en Montevideo, con la clara intención de replicarlo próximamente en distintas re-

giones del interior del país, promoviendo así una construcción más federal e inclusiva.

Dos grandes ejes

Este primer encuentro abordará dos grandes ejes que atraviesan nuestro presente y proyectan nuestro futuro: la sucesión familiar en las empresas del sector y el impacto de la tecnología en la actividad aseguradora. En un rubro donde predominan las empresas de estructura familiar, muchas de ellas con dos o tres generaciones

activas, los procesos de recambio generacional dentro de las propias organizaciones se vuelven esenciales para garantizar continuidad, solidez y proyección.

Revisión crítica

La planificación de esa sucesión no solo sostiene el legado construido, sino que también permite adaptarlo a los nuevos desafíos del entorno. Por otra parte, la aceleración tecnológica exige una revisión crítica de nuestras prácticas: no se trata únicamente

de adoptar herramientas, sino de reflexionar sobre su aplicación concreta, su impacto en la eficiencia operativa y su influencia en la relación con los clientes.

En este escenario, mantenerse actualizado y abierto al cambio es clave para una integración exitosa. A su vez, uno de los cambios estructurales que se promueven actualmente en el país y que dieron origen a la fundación de nuestra Cámara, es el proyecto de Ley de Intermediación de los Seguros. Esta iniciativa es impulsada por FAPROSU -Federación de la cual formamos parte- que busca actualizar el marco normativo de la actividad profesional, reconociendo la evolución del mercado y el rol del asesor como figura clave para el desarrollo sostenible del sector.

Referentes de primer nivel

Para esta instancia, contaremos con la presencia de referentes de primer nivel: el Cr. Carlos Folle, especialista en empresas familiares desde el IEEM, y Pablo Tiscornia, cofundador de la

Las sinergias compartidas y el intercambio de experiencias son gravitantes para fortalecer la profesión

Asociación Insurtech Uruguay, quien compartirá su visión sobre la incorporación tecnológica en el sector asegurador. El encuentro estará abierto no solo a socios de CUAPROSE, sino también a colegas invitados por distintas compañías aseguradoras, con el objetivo de ampliar el alcance institucional y fomentar una construcción colectiva del futuro profesional que aspiramos.

Capacidad y responsabilidad

Desarrollar nuestra actividad no debería depender de una gran disrupción externa, un nuevo actor global o una plataforma digital. Tenemos la capacidad y la responsabilidad de anticiparnos, prepararnos y liderar esta evolución desde dentro, con conocimiento, compromiso y pasión. Hoy, más que nunca, es el momento de tender puentes entre generaciones y prepararnos, juntos, para los desafíos del porvenir. ●

San Cristóbal
Seguros

Estés donde estés,
lo tuyo está protegido

2902 9999 | 098 029 999
Ituzaingó 1377, Oficina 001
Edificio Constitución | Montevideo, Uruguay

sancristobalseguros.com.uy

Costos de los seguros de autos en Estados Unidos

En Estados Unidos el costo promedio de una póliza de seguro de automóvil de cobertura completa se ubica en aproximadamente US\$2.692 anuales, lo que equivale a unos US\$224 por mes, según un análisis de Bankrate, divulgado por el diario La Nación de Buenos Aires. Esta cifra refleja un incremento del 12% respecto a 2024. El mismo informe muestra diferencias marcadas entre Estados. Por ejemplo, en Michigan, los conductores enfrentan las tarifas más elevadas, con un promedio de US\$3.126 anuales en una cobertura completa. En Vermont, el valor desciende hasta los US\$1.514.

Variaciones por edad

La edad también influye notablemente. Un joven de 18 años paga, en promedio, US\$5.170 anuales, mientras que una persona de 25 años desembolsa cerca de US\$3.320. Estas variaciones responden, principalmente, a la falta de experiencia al volante y al mayor riesgo estadístico asociado con conductores jóvenes.

Diversos elementos explican el aumento en el costo del seguro. Uno de los principales es el encarecimiento de las reparaciones y los repuestos, derivado de la inflación y la creciente complejidad tecnológica de los vehículos actuales. Esto hace que cualquier reparación posterior a un siniestro resulte más costosa. Quienes viven en zonas urbanas, con mayor densidad de tráfico o índices delictivos más altos, suelen enfrentar primas más elevadas. El historial del conductor influye igualmente ya que personas con infracciones, choques o reclamos recientes reciben cotizaciones más caras.

Garantía de Alquiler de **Sancor Seguros** es una solución integral que destaca por su solidez, agilidad y enfoque humano

Nuestro producto Garantía de Alquiler tiene un precio competitivo, agilidad, atención personalizada y cobertura robusta que nos posiciona como una propuesta moderna, completa y alineada con las necesidades de Inquilinos y Propietarios, así como de Corredores e Inmobiliarias, dijo Sofía Cordero, Ejecutiva Comercial-Canal Inmobiliario de Sancor Seguros. Explicó asimismo al Suplemento de Seguros de El Observador que todo el proceso está diseñado para ser simple y accesible. A esto se suma nuestra cercanía, eficiencia y flexibilidad en cada etapa, lo que nos permite adaptarnos a las distintas necesidades de quienes nos eligen.

Lanzarán una innovadora herramienta que emitirá y calificará al instante todas las solicitudes

¿Cuáles son las principales fortalezas del Seguro Garantía de Alquiler que opera Sancor Seguros y en qué medida considera que es una propuesta integral en ese segmento de cobertura?

En nuestra garantía de alquiler ofrecemos una solución integral que destaca por su solidez, agilidad y enfoque humano. Protegemos al propietario ante posibles incumplimientos y, al mismo tiempo, facilitamos el acceso al alquiler con condiciones claras y accesibles para los inquilinos.

Lo más importante es que acompañamos a nuestros clientes en cada etapa del proceso, brindando asesoramiento cercano y respuestas ágiles. Este compromiso genera confianza que garantiza una experiencia segura y respaldada de principio a fin.

A su vez contamos con el costo más destacado del mercado, lo que nos permite llegar a un público más amplio sin comprometer la calidad del servicio ni la amplitud de la cobertura. Nuestra eficiencia en cada paso optimiza la gestión y mejora significativamente la experiencia del usuario.

Además, nos adaptamos a las



Sofía Cordero, Ejecutiva Comercial-Canal Inmobiliario de Sancor Seguros

distintas realidades de nuestros clientes, ofreciendo un trato personalizado y cercano en cada caso. Esta combinación de precio competitivo, agilidad, atención personalizada y cobertura robusta nos posiciona como una propuesta moderna, completa y alineada con las necesidades tanto de Inquilinos y Propietarios, así como de Corredores e Inmobiliarias.

¿Cuáles son los principales beneficios que ofrece al inquilino?

Entre los beneficios destacados, incluimos asistencia domiciliar para emergencias tales como cerrajería, vidriería, problemas sanitarios o eléctricos, con hasta dos intervenciones anuales por tipo de servicio. Esto significa que, ante cualquier imprevisto, el inquilino puede contar con nuestra ayuda inmediata y profesional.

También ofrecemos un reintegro por la instalación de línea blanca, aplicable a artefactos como calefones, lavarropas o lavavajillas, con validez en todo el país. Además, quienes eligen nuestra garantía acceden a un pack exclusivo de descuentos, que beneficia tanto a inquilinos como a propietarios. Este incluye descuentos exclusivos en seguros de autos, seguros familiares y seguro de incendio para la vivienda alquilada, entre otros.

Sabemos que alquilar es mucho más que firmar un contrato: es formar un hogar, proteger lo que importa y vivir con tranquilidad. Por eso, en Sancor Seguros brindamos a cada inquilino respaldo y beneficios concretos que marcan la diferencia día a día.

¿Cuáles son las principales ventajas que brinda el Seguro Garantía de Alquiler al propietario?

En Sancor Seguros ofrecemos al propietario una cobertura sólida y confiable que protege frente al incumplimiento del contrato de alquiler, incluyendo también daños a la estructura del inmueble. Esta protección integral brinda mayor tranquilidad y resguardo a su inversión. Además, los costos relacionados con la gestión de cobranza y desalojo son asumidos íntegramente por la Compañía, lo que representa un alivio económico significativo para el propietario. Y como muestra de nuestro compromiso, el respaldo de la garantía se mantiene vigente incluso ante la falta de pago de la prima, asegurando protección continua durante toda la vigencia del seguro.

¿El seguro incluye un servicio de asistencia al hogar sin costo?

Sí, el seguro incluye asistencia domiciliar para emergencias básicas, cubriendo servicios de cerrajería, vidriería, sanitarios y electricidad, con hasta dos intervenciones al año por cada rubro. Ya lo mencioné antes, pero vale la pena repetirlo: si algo de ello se rompe, el inquilino no está solo. En esos momentos, también estamos presentes, ofreciendo soluciones rápidas y efectivas cuando más se necesitan.

¿Cuál es la cobertura jurídica ante un eventual incumplimiento?

Nuestra garantía de alquiler incluye una cobertura legal específica, pensada para proteger

los derechos del arrendador en situaciones de falta de pago por parte del tomador del seguro. En particular, brindamos asistencia y representación legal en los siguientes aspectos:

- Gastos legales por desalojo
- En caso de que el arrendatario incumpla con sus obligaciones de pago y sea necesario iniciar un proceso judicial de desalojo o recuperación de tenencia del inmueble, nuestro seguro cubre:
 - Honorarios de abogados y procuradores.
 - Costas judiciales.
 - Gastos notariales vinculados al proceso.
 - Notificaciones extrajudiciales si corresponden.
- Asistencia jurídica extrajudicial que incluye:
 - Redacción y envío de intimaciones de pago.
 - Gestión de acuerdos extrajudiciales con el arrendatario para resolver el conflicto.

Cobertura de gastos por ejecución del contrato en situaciones en las que sea necesario reclamar judicialmente iniciando un desalojo y gestionando adeudos por:

- Pagos de alquileres adeudados.
- Reintegro de servicios impagos (UTE, OSE, ANTEL, gastos comunes).
- Resarcimiento por daños al inmueble atribuibles al inquilino.

Esta cobertura legal opera siempre que el arrendador haya cumplido con las condiciones establecidas en el contrato de arrendamiento y en la póliza, y se encuentre vigente la cobertura al momento de producirse el hecho que da lugar al reclamo.

¿Qué facilidades brinda en su tramitación el Seguro Garantía de Alquiler?

Todo el proceso está diseñado para ser simple, ágil y accesible. A esto se suma nuestra cercanía, eficiencia y flexibilidad en cada etapa, lo que nos permite adaptarnos a las distintas necesidades de quienes nos eligen. Además, contamos con opciones especiales para personas que viven o trabajan en el exterior, facilitando su acceso al alquiler sin complicaciones. También ofrecemos soluciones pensadas para estudiantes que se mudan para continuar sus estudios a distintas ciudades de nuestro país, brindándoles una garantía adaptada a esta nueva etapa. Y eso no es todo: próximamente lanzaremos una innovadora herramienta de automatización que permitirá emitir y calificar solicitudes de forma instantánea. Esta mejora agilizará la gestión tanto para el cliente como para las inmobiliarias y nuestros corredores de seguros, optimizando la experiencia de todos los involucrados. ●



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

El seguro de vehículos en Uruguay: el mercado se moderniza y el BSE lidera la transformación en 2025

Por Emiliano Chechile, Gerente del Departamento de Reclamaciones de Vehículos y Gonzalo D'Anatro, Gerente Comercial del Departamento de Atención a Asesores y Coaseguros del BSE

En Uruguay, contar con un seguro para vehículos no es solo una opción prudente, sino una obligación legal. Desde la promulgación de la Ley N° 18.412 en 2008, todos los vehículos que circulan por el territorio nacional deben estar amparados, como mínimo, por un Seguro Obligatorio de Automóviles (SOA), que cubre daños personales a terceros. El SOA cubre exclusivamente los daños físicos (lesiones o muerte) causados a terceras personas, sin importar quién fue el culpable del accidente. No incluye daños materiales al vehículo asegurado ni a otros bienes. Circular sin este seguro puede acarrear multas e incluso la inmovilización del vehículo.

El BSE atraviesa por una etapa de transformación marcada por la innovación y mayor orientación a su cartera de clientes

Compromiso

Actualmente se encuentra en los planes de UNASEV profundizar los controles en el cumplimiento de esta normativa, y desde el Banco de Seguros del Estado (BSE) nos encontramos trabajando para lograr brindar una gama de opciones para que todos los uruguayos puedan acceder a estas coberturas a los mejores precios del mercado.

Más allá de las exigencias legales referidas a SOA, la totalidad del mercado asegurador de vehículos ha crecido en volumen y sofisticación en los últimos años. Actualmente en nuestro país compiten más de 10 empresas aseguradoras, con el BSE consolidándose como el líder indiscutible en el sector, con una participación del 46% del mercado en lo referente al ramo vehículos. A través de constantes



Emiliano Chechile

innovaciones y una sólida trayectoria, el BSE no solo ha dinamizado la oferta, sino que también ha elevado los estándares de calidad y servicio en el mercado asegurador. Nuestro compromiso con brindar soluciones accesibles y personalizadas ha permitido que más uruguayos cuenten con la más amplia cobertura ofreciendo una verdadera protección al momento de ocurrencia de un siniestro.

¿Cómo afronta el BSE los siniestros de vehículos?

Esta posición de liderazgo en el mercado asegurador implica la gestión de más de 40.000 siniestros al año, lo que representa un desafío constante que la institución ha enfrentado con visión estratégica e innovación constante.

Consciente de la importancia de brindar una respuesta ágil y eficaz a sus asegurados, el BSE ha invertido en tecnologías de vanguardia orientadas a la optimización de todos los procesos vinculados a la atención de siniestros. Fruto de este esfuerzo, se ha logrado una notable mejora en la experiencia del cliente, evidenciada en una atención personalizada, la reducción de los plazos de tramitación y la posibilidad de realizar el seguimiento detallado de cada siniestro en tiempo real,

a través de la plataforma digital MiBSE. Además, esta herramienta permite a los asegurados acceder a una amplia gama de servicios, desde la consulta de pólizas hasta la suscripción de nuevos productos, todo de manera rápida y segura.

Sustanciales mejoras

Durante la última década, en el BSE se ha conseguido reducir a menos de la mitad el tiempo promedio de resolución de siniestros, gracias a la automatización de procesos y a la interconexión directa con talleres afiliados. Al recibir la documentación correspondiente, el sistema crea automáticamente el expediente y da inicio al proceso de tasación, sin demoras y con independencia de la etapa de análisis de cobertura. No obstante, la disponibilidad de repuestos continúa siendo uno de los principales desafíos de la industria, un aspecto que afecta a todo el sector y que depende en gran medida de las políticas de las terminales automotrices.

El BSE se distingue también por contar con la red de talleres más amplia del país, lo que garantiza la mejora continua en la calidad de los trabajos y una cobertura geográfica inigualable, reafirmando su compromiso nacional.

A su vez en el BSE trabajamos junto al más completo staff de

asesores profesionales, los cuales juegan un rol fundamental al momento del siniestro, acompañando y asesorando a nuestros asegurados.

Innovación tecnológica

Con el objetivo de seguir perfeccionando su servicio, este año se implementará un software inteligente de peritación y cotización de repuestos, diseñado para agilizar aún más los procesos y permitir un seguimiento individualizado de cada pieza solicitada. Esta innovación tecnológica ratifica al BSE como referente en la modernización del sector. Otro aspecto a destacar es la respuesta del BSE para proteger los intereses de nuestros clientes respecto al pago de su deducible. El BSE ha fortalecido su equipo del área Legal, logrando una eficiencia destacada en los procesos de recupero, lo cual se traduce en que nuestros asegurados no deban afrontar el pago del deducible en los casos en que así corresponda. Esta orientación al cliente es un pilar fundamental de la compañía. La capacitación y especialización de los equipos internos, siempre con una visión centrada en el cliente, ha permitido ajustar los procesos para ofrecer una experiencia sobresaliente en cada punto de contacto. Asimismo, la incorporación del pago

por transferencia bancaria para todas las personas beneficiarias de un siniestro, sean aseguradas o reclamantes, constituye otro avance hacia la transparencia y la eficiencia en la gestión.

Los indicadores de satisfacción de los clientes con la gestión de siniestros alcanzan actualmente el 90%, un nivel que posiciona al BSE como referente en calidad de atención. Lejos de conformarse, la institución realiza acciones de seguimiento con los clientes que manifestaron algún tipo de insatisfacción, con el objetivo de identificar oportunidades de mejora y consolidar su liderazgo como la aseguradora de vehículos más confiable, eficiente e innovadora de Uruguay.

Desafíos para el 2025

El sector asegurador moderno requiere una mayor flexibilidad en los procesos y un desarrollo continuo de sus productos, para brindar la mejor atención de forma ágil y eficiente. Procurando seguir a la vanguardia del sector,

El Banco de Seguros del Estado es el líder indiscutible en el muy competitivo segmento vehículos, con una participación del 46% del mercado

las principales acciones del BSE en el 2025 incluyen:

- Vehículos eléctricos: liderazgo y beneficios diferenciales.

En respuesta al crecimiento sostenido de la movilidad eléctrica, el BSE ha implementado políticas diferenciales destinadas a estimular la adopción de tecnologías limpias. Ofrece condiciones preferenciales para vehículos eléctricos, otorgando un descuento del 15% en la póliza para automóviles, camionetas y utilitarios eléctricos, y un 20% para ómnibus eléctricos.

Además, brinda beneficios adicionales a empresas comprometidas con la movilidad sostenible, ratificando así su papel protagónico en la transformación de la matriz energética del parque automotor nacional.

Estos incentivos se integran con otros beneficios vigentes en

el país, orientados al cambio de la matriz energética, como descuentos en la patente de rodados y tarifas eléctricas preferenciales, constituyéndose en un estímulo relevante para la transición hacia vehículos de bajas emisiones.

El rol protagónico del BSE en el mercado se evidencia en los últimos resultados, donde las estimaciones indican una participación cercana al 60% de los autos y camionetas eléctricos que circulan en nuestro país.

- Cobertura "Pequeños Daños": innovación centrada en el cliente.

La institución ha potenciado los estándares de calidad de servicio en el cada vez más exigente mercado asegurador

El BSE destaca en el mercado por su capacidad para anticipar y responder a las necesidades de nuestros asegurados. Un claro ejemplo de esto es la cobertura de "Pequeños Daños", incluida sin costo adicional en el Plan Global, que permite reparar o reembolsar daños menores -como rotura de cristales, espejos retrovisores o cerrajería- sin la aplicación de deducible y sin afectar la bonificación por siniestralidad. Esta innovación, limitada a un evento anual y con un tope de hasta 200 dólares, ha sido ampliamente reconocida por su aporte a la experiencia del cliente.

- Bonificaciones por zona de circulación: gestión eficiente del riesgo.



Gonzalo D'Anatro

En línea con las mejores prácticas internacionales, el BSE ha instrumentado bonificaciones específicas en función de la zona de circulación del vehículo. Aquellos asegurados cuyos vehículos transitan predominantemente en áreas rurales o de baja siniestralidad acceden a primas reducidas, reflejando así el menor riesgo asociado y consolidando una gestión técnica rigurosa y transparente. Esta estrategia reafirma el compromiso del BSE con el interior del país y esperamos a lo largo del 2025, en forma gradual, establecer acciones a lo largo y ancho del país, mejo-

rando la oferta del BSE de forma considerable.

- Innovación tecnológica en procesos de inspección.

La apuesta del BSE por la transformación digital se evidencia una vez más, en la nueva incorporación de herramientas tecnológicas para realizar las inspecciones de vehículos al momento de la suscripción de la póliza. Actualmente, nos encontramos en un proceso de adaptación de tecnología, para lograr que todos nuestros clientes puedan realizar el proceso de inspección mediante aplicaciones móviles, a través de las cuales el

usuario remite imágenes y videos del vehículo que luego son analizados mediante la aplicación de inteligencia artificial. Este avance agiliza la suscripción, optimiza recursos y preserva la calidad del análisis técnico, elevando aún más el estándar del sector.

- Propuestas de Cross-selling.

Con el objetivo de ofrecer las mejores opciones a nuestros clientes, en el BSE continuamos desarrollando nuestras políticas de venta cruzada. Buscamos mejorar la experiencia del cliente mediante soluciones y coberturas más completas que respondan integralmente a sus necesidades.

Para el segundo semestre de este año está planificado el lanzamiento de una nueva cobertura dentro de nuestros seguros de hogar, destinada a clientes que también tengan su vehículo asegurado en el BSE. Esta nueva propuesta contempla el reembolso del deducible del vehículo sin ningún costo adicional al momento del siniestro.

Conclusión

En síntesis, el BSE atraviesa en 2025 una etapa de transformación marcada por la innovación, la digitalización y una mayor

Sustenta un fuerte compromiso con la transparencia, la mejora continua y la protección efectiva de la ciudadanía

orientación al cliente. El liderazgo del BSE se sostiene en su capacidad para adaptarse a los desafíos del sector, brindar coberturas diversificadas y responder de manera eficiente a las necesidades de todos nuestros asegurados.

Los avances tecnológicos, la atención personalizada y la apuesta por la movilidad sostenible posicionan a la institución y al país a la vanguardia regional. Frente a un entorno dinámico y competitivo, el compromiso con la transparencia, la mejora continua y la protección efectiva de la ciudadanía se consolidan como pilares fundamentales para el desarrollo futuro del mercado asegurador uruguayo. ●

BSE

En Uruguay nadie te da más seguridad.

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

Desarrolla una gestión prudente del riesgo

San Cristóbal Seguros genera activas dinámicas con más de 500 corredores

San Cristóbal Seguros consolidó su proceso de estabilización y rentabilización iniciado en el último trienio, afirmó el Gerente General de la compañía, Sebastián Dorrego. El ejecutivo dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que la organización genera activas dinámicas con sus más de 500 corredores, al tiempo que desarrolla una gestión prudente del riesgo y optimiza procesos.

Sostuvo asimismo que “en los últimos meses hemos reforzado nuestra estrategia de omnicanalidad, combinando la

Red de asistencia de la organización brindó más de 10.000 servicios en el semestre

presencia territorial -con 19 oficinas insignias y dos propias- con canales digitales que permiten una atención más ágil y flexible”.

En materia de prevención señaló que “no se trata solo de indemnizar cuando ocurre un siniestro, sino de contribuir a que nuestros asegurados, sus familias y empresas puedan minimizar riesgos y vivir más seguros”.

¿Qué comportamiento registró San Cristóbal Seguros en el primer semestre del año y cuáles son las previsiones para el ciclo 2025?



Sebastián Dorrego, Gerente General de San Cristóbal Seguros

En el primer semestre de 2025, San Cristóbal Seguros en Uruguay consolidó el proceso de estabilización y rentabilización iniciado en el último trienio. Lo-

gramos mantener un resultado neto positivo, con una siniestralidad controlada en automotores del 50% y más de 55.000 pólizas vigentes. Este desempeño es el resultado de una gestión prudente del riesgo, la optimización de procesos y un trabajo muy cercano con nuestros más de 500 corredores asesores.

Para el resto del ejercicio, nuestro foco estará en sostener la rentabilidad, acompañar a los canales con herramientas comerciales innovadoras y continuar mejorando la experiencia del cliente. Todo esto, siempre alineados a nuestro propósito: cuidar el bienestar y patrimonio de las personas, evolucionando para crecer y generando valor sustentable en el tiempo.

¿La compañía explora nuevas coberturas de seguros, en el contexto de un mercado en constantes cambios y nuevas demandas del asegurado?

Sí, estamos en un proceso continuo de evolución de nuestro portafolio, atentos a las nuevas

demandas del asegurado y a las oportunidades de innovación. En los últimos años hemos incorporado coberturas adicionales al producto automotor, productos a primer riesgo patrimoniales, evolución del producto de garantía de alquiler y productos digitales para bicicletas y dispositivos electrónicos, y estamos trabajando en nuevas soluciones que combinen protección, prevención y servicios de valor agregado.

Nuestro objetivo es que cada producto responda a una necesidad real y esté respaldado por una propuesta de servicio ágil, clara y cercana. Esto implica escuchar activamente a nuestros clientes y corredores, y anticiparnos a los cambios del mercado, siempre con la mirada puesta en la sostenibilidad y en ser aliados de confianza en la gestión de riesgos.

¿Cuáles son las principales mejoras y canales de atención al cliente instrumentados en los últimos meses por la empresa?

En los últimos meses hemos reforzado nuestra estrategia de omnicanalidad, combinando la presencia territorial -con 19 oficinas insignias y dos propias- con canales digitales que permiten una atención más ágil y flexible.

Además, hemos avanzado en la integración tecnológica que culminará con la migración a nuestro nuevo core de gestión en la nube, prevista para abril de 2026, lo que mejorará sustancialmente la experiencia de nuestros clientes y corredores.

También fortalecimos nuestra red de asistencia, brindando más de 10.000 servicios en el semestre, y optimizamos los procesos de siniestros para reducir tiempos de respuesta. Estas mejoras reflejan nuestros principios culturales: “El cliente, nuestra prioridad” y “Somos un mismo equipo”, trabajando de forma integrada para superar las expectativas de quienes confían en nosotros.


Optimizó los procesos de siniestros para reducir tiempos de respuesta

¿En qué medida la compañía propugna la cultura de la prevención?

La prevención es parte central de nuestra propuesta de valor. No se trata solo de indemnizar cuando ocurre un siniestro, sino de contribuir a que nuestros asegurados, sus familias y empresas puedan minimizar riesgos y vivir más seguros.

En Uruguay participamos activamente en programas y campañas de concientización sobre seguridad vial, un aspecto crítico considerando que el 25% de los siniestros fatales del último año se debieron a despistes sin intervención externa. Además, desde nuestros productos y servicios incorporamos coberturas y asistencias que promueven el mantenimiento preventivo, la protección del hogar y del comercio, y el uso responsable de la movilidad.

Nuestro enfoque combina educación, innovación y acompañamiento, porque creemos que “lo hacemos sustentable” significa también cuidar la vida y el futuro de las personas. ●



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 os tamaños encuentran su hogar.

San Cristóbal Seguros reconoció el impulso comercial

El Programa Todo a Bordo premió a 10 corredores por su gestión técnica

San Cristóbal Seguros premió a diez corredores que cumplieron a cabalidad los estándares de esfuerzo profesional y de gestión técnica equilibrada, que se enmarcaron en el Programa Todo a Bordo (TAB) que realiza anualmente la compañía.

La organización reconoció, de esta manera, el impulso comercial y la acción responsable de integrantes de su fuerza de ventas.

Trabajo en equipo

El Gerente General de San Cristóbal Seguros, Sebastián Dorrego, destacó que “en la compañía entendemos que el crecimiento se logra en equipo. Por eso, el programa Todo A Bordo (TAB) se ha convertido en una pieza clave para potenciar la red de corredores”.

“Destinado a los segmentos de corredores Elite y Evolución, TAB premia el cumplimiento de metas estratégicas de crecimiento y siniestralidad, evaluadas en rankings por líneas de negocio: Automotores, Otros Riesgos, Garantía de Alquiler y Crecimiento Neto”, expresó.

Este año, los 10 primeros corredores del ranking fueron reconocidos con un viaje a



Ejecutivos de San Cristóbal Seguros con los ganadores del Programa Todo a Bordo

Curazao, que se concretará en septiembre. “Es una forma de agradecer y destacar su compromiso, profesionalismo y resultados”, afirmó Sebastián Dorrego.

Compromiso

El ejecutivo sostuvo que “TAB no solo reconoce el esfuerzo comercial, sino que promueve una gestión técnica equilibrada, alineada a nuestro propósito

y principios culturales: somos un mismo equipo, evolucionamos para crecer y lo hacemos sustentable”. “La culminación del programa es un momento de celebración compartida,

donde corredores y compañía renovamos el compromiso de seguir construyendo juntos una propuesta de valor sólida, innovadora y orientada al cliente”, concluyó. ●



EL SEGURO Y SUS PROTAGONISTAS

Fernando Caballero: sólida trayectoria que jerarquiza la noble profesión de Corredor

Fernando Caballero es un reconocido Corredor Asesor que desde 1980 cimentó su trayectoria en los valores de la ética y en estrictos estándares técnicos de asesoramiento y de respaldo al asegurado. Su andadura profesional, que se acompañó a las sinergias evolutivas del mercado, siempre apuntó a la máxima jerarquización de una noble actividad que potencia la cultura del seguro en el país. Atesora la rica historia de una familia comprometida con el valor de los seguros y que consolidó a través de los años con el aporte profesional de su esposa Martha Ros.

Con un tono que trasunta sapiencia y orgullo por su profesión, Fernando Caballero reseñó al Suplemento de Seguros de El Observador gravitantes hitos y vivencias de su bitácora empresarial y personal.

¿Cuándo comenzó su trayectoria en el ámbito de los seguros?

Comencé a trabajar en 1971 en el Banco de Seguros, donde mis

El secreto de la gestión se centra en la calidad de la atención a los clientes

abuelos y varios tíos, por parte de madre y de padre, ya habían ejercido funciones. Cuando mi familia se reunía, prevalecía en la conversación, como un tema casi recurrente, la actividad del BSE. Recuerdo que cuando era niño me llevaban al octavo piso del edificio del Banco, (Club de Funcionarios), para presenciar espectáculos de títeres. Quienes con el curso del tiempo serían mis jefes me conocían desde que tenía cinco o seis años.

Los nuevos funcionarios que ingresamos por concurso al Banco de Seguros el 19 de julio del referido año fuimos presentados a su Gerente General, Ricardo Togni, quien cuando me extendió la mano me preguntó: ¿Cómo está su abuelita?, “Cómo está su mamá”. Eran preguntas con un contenido emotivo: Togni conocía a mi familia porque el Gerente de Personal del BSE era mi tío, el Tesorero era otro tío, al igual que el Gerente de Reaseguros.



Caballero frente a la reproducción del famoso cuadro de Ignacio Iturría, cuyo original, donado por el pintor, está en la sala de la Comisión Directiva de Nacional

A los pocos meses de asumir mi cargo, el Banco me envió a Buenos Aires a cumplir funciones en una compañía de seguros de Crédito a la Exportación con el objetivo de implementar esa cobertura en Uruguay. En esa instancia no cuajó esa iniciativa. Pero unos ocho años después el BSE retomó la idea original y envió a Buenos Aires tres funcionarios, entre los cuales me incluía, para poner en marcha ese seguro. Sin embargo, ocurría que se registraban falencias informativas sobre los compradores del exterior, lo cual era un factor muy negativo. Con otro funcionario llamado Carlos Valle creamos una mecánica, que operó como un instrumento financiero, porque pasamos de tres seguros por mes a tener trescientos. Sin embargo, con el curso del tiempo ese seguro, por la confluencia de determinados factores, fue desapareciendo. Por supuesto, en la actualidad es una cobertura ofrecida por el BSE.

¿Qué razones lo impulsaron a dejar el Banco de Seguros?

El hecho ocurrió cuando el Corredor de Seguros, Sergio Evia, me propuso integrarme a su equipo de trabajo. Fue una instancia muy positiva desde el punto de vista profesional porque profundicé mis conocimientos sobre el mercado de seguros. Por supuesto, también aporté en mis nuevas funciones la experiencia adquirida en el Banco de Seguros. Sergio Evia siempre fue un profesional muy riguroso, muy estricto en todos los procesos de gestión, con quien trabajé durante cuatro

Una familia muy unida y un acérrimo hincha de Nacional

Fernando Caballero está casado con Martha Ros, cuyo padre, Federico Ros era Corredor de Seguros. Cuando este recordado profesional falleció su cartera quedó incorporada a la empresa que dirige Caballero. El matrimonio tiene cuatro hijos: Irene, Mercedes, Inés y Ramiro y cinco nietos: Leandro, Nicolás, María Pía, Josefina y Pilar.

El entrevistado dijo que “con mi esposa secundamos mucho la educación que los padres la dan a sus hijos. Somos una familia muy unida, muy bien integrada. Son valores que me enorgullecen”.

Fernando Caballero es un acérrimo hincha de Nacional. “Es una pasión que siempre está presente en mi vida personal”, expresó con un tono de convicción que no admite réplica.

años. Cumplido ese período busqué nuevos horizontes en el mercado de seguros. Fue una época pautada por difíciles vivencias. El primero de octubre de 1984 inicié mi trayectoria como Corredor de Seguros independiente. Avancé sin pausa y con convicción en un escenario asegurador que ofrecía posibilidades de crecimiento.

Tenía un perfil docente porque me había recibido de Profesor de Historia en el Instituto de Profesores Artigas (IPA). Recuerdo gratamente que el Profesor de mi última materia era, ni más ni menos, que Juan Pivel Devoto, reconocido por sus valiosos aportes a la historiografía uruguaya. Teníamos un cuerpo docente realmente brillante integrado, entre otros, por Lucía Sala de Tourón, Benjamín Nahum, Alfredo Castellanos, José Pedro Barrán y María Emilia Pérez Santarcieri. Era fantástico, se aprendía hasta por simbiosis. Tenía que redactar

la monografía final de la carrera y Juan Pivel Devoto me rechazó inicialmente los dos temas que tenía en mi agenda. Le propuse luego la elaboración de un trabajo que abordara el proceso de creación del Banco de Seguros, que fue el primer monopolio estatal que tuvo Uruguay. A Pivel Devoto le gustó esta iniciativa y me impulsó a desarrollarla. Era tan perfeccionista y se preocupaba tanto por el avance académico de sus alumnos que hablaba con sus amigos de la Biblioteca Nacional y de la Biblioteca del Palacio Legislativo para saber qué libros consultaba para la monografía. Me había imbuido tanto en el tema que leía hasta los diarios que habían informado sobre el tratamiento parlamentario que precedió a la promulgación de la Ley que estableció la creación del BSE, el 27 de diciembre de 1911. Fue una época fantástica. De día trabajaba como Corredor

y de noche ejercía la docencia en un liceo.

En ese período laboral acepté la invitación del reconocido y amigo Corredor de Seguros Federico Masini y trabajé dos meses en su oficina. En esos tiempos, mi tío Hugo Guadalupe, que había sido Gerente de Reaseguros en el BSE, representaba en Uruguay a la empresa argentina de corredores Gamasi, la cual a su vez representaba al Banco en Buenos Aires. La organización quería que me vinculara a la misma por lo que finalmente me convertí en el socio de Gamasi en Uruguay, actividad que sigo ejerciendo en el mercado. En otras épocas, Gamasi tenía clientes de importante porte como Alpargatas, FUNSA, CTI Móvil (Movistar), la empresa minera que se instaló en Minas de Corrales para la extracción de oro, entre otros. Fueron instancias muy enriquecedoras desde el punto de vista profesional, que asumí con dedicación y tenacidad.

Cuando mi tío se retiró de la oficina de Gamasi di un paso im-

Plaza solvente y estable en la cual el rol del Corredor es imprescindible

portante: compré esa oficina, en la que trabajo actualmente junto a mi equipo de colaboradores. Lo logrado es fruto de un constante sacrificio, de una fuerte entrega a la profesión. Quiero destacar que siempre tuve muy claro que el secreto del negocio se centra en la calidad de la atención al cliente, en un servicio personalizado, de rápidas respuestas, y altos estándares técnicos.

¿En esa época todos los procesos de gestión tenían un perfil artesanal?

Por supuesto. Tenía un autito no muy moderno con el cual me desplazaba por Montevideo y varias zonas del interior. Se trabajaba con ficheros de cartón y carpetitas. Inventé un sistema de registro que, en términos administrativos, sigue siendo muy efectivo. Nos enfrentamos a la tecnología desde que apareció el fax, un instrumento de comunicación que en su época fue muy importante para nuestra actividad. En la actualidad los procesos tecnológicos son vertiginosos y



Fernando Caballero conduce en Inglaterra una verdadera joya: un Ford GT 40 de 1969

muy valiosos porque facilitan muchos procesos de gestión.

¿Cuáles son los valores que le permitieron proyectarse en el mercado asegurador?

Siempre son primordiales los valores de la ética y la transparencia en la gestión. Soy muy respetuoso del trabajo de los colegas. Durante mis primeros años de actividad sólo producía seguros nuevos, es decir, no tomaba seguros hechos por otros corredores. Cuando mi cartera se potenció me llegaron clientes que en su momento habían contratado seguros con otros profesionales. Entonces me contactaba con el colega involucrado para interiorizarme de las razones por las cuales se había roto el vínculo con el asegurado. Era un trabajo de evaluación muy frontal, transparente y ético. Nunca salí a buscar clientes, nunca toqué un timbre en una empresa o en una casa para ofrecer coberturas. Este siempre fue un paradigma de mi gestión como Corredor.

Con mis clientes siempre me esforcé tremendamente en ser objetivo, con foco en la información correcta y rápida porque el Corredor profesional tiene el gran desafío de defender y respaldar el patrimonio del asegurado. Construir confianza es una de las claves de gestión del Corredor.

¿Qué comportamiento registra en la actualidad el mercado asegurador?

Es un mercado solvente y estable y en el cual el rol del Corredor es imprescindible. Ello se comprueba claramente ante la ocurrencia de un siniestro. En reiteradas veces hemos concurrido al lugar donde el asegurado ha sufrido un siniestro. Es una forma de apoyo personal y profesional, que el cliente valora.

En otro plano, quiero señalar que siempre partí del concepto de que las personas valoran lo que pueden exhibir y no valoran el seguro porque no se lo pueden mostrar a nadie. Recuerdo que en una oportunidad un cliente me llamó para informarme que había comprado un Mercedes-Benz, pero me pidió que le



Caballero frente a una de las vitrinas que atesoran miles de autos a escala. Sostiene una icónica réplica del Bentley 4.5 Blower de 1928. Ese modelo, con modificaciones, ganó cinco veces consecutivas las 24 Horas de Le Mans

Una colección de más de 3.000 réplicas de autos que recrea la historia del automovilismo

Fernando Caballero atesora en su domicilio una magnífica colección de más de 3.000 réplicas de autos, que recrea la rica historia del automovilismo. Detrás de los amplios estantes vidriados las miles de unidades exhibidas refractan hermosos diseños y policromías. Es una paleta de colores que impresiona por su fuerte impacto visual. La gran mayoría de las unidades son escala 1-43, que significa que son 43 veces más pequeñas que las reales. La colección incluye asimismo unidades escala 1-18. Los autos están expuestos con un orden muy riguroso: los que tienen la misma escala se alinean en forma armónica. Fueron adquiridos en diversos países y todos están contruidos con materiales de alta calidad y bajo minuciosos estándares de reproducción. Varias de las miniaturas fueron construidas

especialmente para Caballero por reconocidos artesanos internacionales.

Fernando Caballero dijo, con un dejo de orgullo, que su colección incluye el primer vehículo automotriz de la historia (1769). Se trata del Fardier de Cugnot, que tenía una gigantesca caldera a vapor que generaba la energía necesaria para mover las ruedas. Se desplazaba a 3 kilómetros por hora y en su primera salida derribó un muro.

Recordó que Porsche fabricó en 1902 autos a nafta que tenían motores eléctricos en las ruedas. Un vehículo del gran Ferdinand Porsche ganó ese año el Rally Exelberg. De la marca VW tiene 15 unidades, hasta llegar al modelo escarabajo. Los primeros VW no tenían ni ventanilla trasera. La minuciosa descripción de los autos exhibidos puede ser interminable.

contratara el seguro más barato. También existen asegurados que gastaban dinero en tunear sus vehículos, pero generalmente

tienen las pólizas más baratas. Además, en diversos casos no existe conciencia de la previsión, de la posibilidad del riesgo. En

Obras maestras

Los autos a escala pueden ser fabricados con el sistema Diecast, que consiste en un método de fundición a presión en un molde. Otro es en base a resina, cuyas unidades son pintadas, en muchos casos, con la pintura del auto original. Otros autos, contruidos con materiales de altísima calidad, son verdaderas obras maestras que están numeradas y firmadas por el artesano.

Caballero dijo que mantiene periódicos contactos con reconocidos artesanos y vendedores de miniaturas en diversos países. “Es una comunidad que se sustenta en los valores de la camaradería y que han generado historias muy lindas. También, por supuesto, se generan historias interesantísimas con los autos de verdad”, destacó el entrevistado.

la nueva generación de clientes no siempre se respeta el peligro. Son conceptos distintos a los que prevalecían en otros tiempos. ●

Intensa actividad gremial

Fernando Caballero ha desarrollado, en paralelo a su gestión profesional, una intensa actividad gremial en defensa de los valores del Corredor Asesor y del consumidor. Fue Presidente de la entonces APROBASE (hoy APROASE), de CUAPROSE, así como el primer Presidente de la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU). Esta organización está integrada por APROASE, CUAPROSE y el CÍRCULO de AGENTES.

Puesta en valor

Caballero expresó que FAPROSU “brega por la máxima jerarquización y puesta en valor de la actividad del Corredor y del Agente. La entidad es fruto de principios institucionales comunes, de intereses compartidos, que se sustentan en la ética”.

“Me gustaría mencionar -prosiguió- la iniciativa que tuvo en su momento Daniel Abal, actual Presidente del CÍRCULO DE AGENTES, quién es un profesional muy prestigioso y que admiro como directivo. Planteó que los corredores deberían participar, tener voz, en la determinación de los permisos de conducir, de la capacitación de los nuevos conductores. Es que los corredores estamos interiorizados de esta importante temática y podemos aportar nuestra experiencia”.

“Escuchamos argumentos espantosos que a veces esgrimen los conductores que protagonizan un siniestro. No tienen ni idea, muchas veces, de cómo conducen su vehículo”, expresó.

Caballero, entre decenas de anécdotas, ejemplificó el caso de un cliente que circulaba por la calle Andes y que impactó con un auto que circulaba por la derecha. Le expliqué que el conductor que iba por la derecha tenía la preferencia pero el me dijo que iba a la ópera, como si ir a la ópera le diera algún privilegio respecto a las normas de tránsito. Otro conductor me dijo que cuando circula por una ruta va muy cerca del vehículo que tiene adelante para evitar que otros rodados ocupen esos espacios, a los efectos de no “retrasar” su llegada a destino.

El entrevistado señaló asimismo que los corredores de seguros “pueden colaborar en temas de prevención impartiendo charlas en escuelas. Existe un interesante abanico de acciones en las que el Corredor Asesor puede ser partícipe y que redunden positivamente en la sociedad en su conjunto”.