



Seguros SURA y corredores trazan camino conjunto para llegar a todos los uruguayos

Presidente de APROASE, Esteban Bello, Presidente de Seguros SURA, Juan Pablo Loureiro y Presidente de CUAPROSE, José Luis Urse

• Págs. 10 y 11

SE CELEBRA HOY EL DÍA DEL CORREDOR ASESOR

El Banco de Seguros registra sostenido crecimiento, afirmó Alfonsina Batalla

• Pág. 4



Vicepresidenta del BSE, Alfonsina Batalla

En cada paso, en cada viaje, en cada sueño... **ESTÁN.**

¡Feliz día del Corredor de Seguros!

Tres valores: eficiencia operativa, calidad de servicio y cercanía humana

Sancor Seguros inauguró una nueva sucursal en Paysandú y reafirmó su fuerte compromiso con el Interior



Enrique Rodríguez, Encargado de la sucursal Paysandú



Sucursal Paysandú

Sancor Seguros consolidó su presencia en el litoral uruguayo con la inauguración de una sucursal en la ciudad de Paysandú. La apertura de una nueva oficina implica una fuerte mirada corporativa que apunta al sostenido crecimiento regional.

La compañía refuerza así su compromiso con la expansión territorial, el servicio personalizado y la innovación al alcance de todos sus asegurados, destacó Enrique Rodríguez, encargado de la sucursal Paysandú, al Suplemento de Seguros de El Observador. El ejecutivo expuso los desafíos, la estrategia y la cultura de una compañía que apuesta por un servicio cercano y a la constante dinámica innovadora.

¿Qué importancia reviste la sucursal Paysandú en la estrategia empresarial?

Paysandú tiene un rol clave dentro de nuestra red. Es una ciudad con un gran dinamismo económico y productivo, y representa un punto de contacto esencial con los corredores de seguros y asegurados del litoral del país. La nueva sucursal responde a la estrategia de fortalecer nuestra presencia en el Interior, con instalaciones modernas, tecnología de vanguardia y un equipo preparado para brindar una atención ágil, humana y de calidad. Queremos estar más cerca de las personas, comprendiendo sus realidades y ofreciendo respuestas adaptadas a cada necesidad.

¿En qué medida la dinámica de esa sucursal le permite competir exitosamente en una región altamente competitiva?

La cercanía marca la diferencia. En Paysandú conocemos a nuestros clientes y corredores de seguros; entendemos sus necesidades y respondemos con soluciones concretas. A eso se suma el respaldo institucional y la trayectoria de Sancor Seguros, que nos permiten combinar

La sucursal garantiza un servicio integral y cercano a sus clientes

atención personalizada con solidez y confianza, incluso en un entorno de fuerte competencia. Apostamos a construir relaciones duraderas, donde la confianza sea el principal valor diferencial.

¿En la sucursal Paysandú ofrecen atención integral, desde la emisión de pólizas hasta la gestión de siniestros?

Sí, ofrecemos una atención integral. En nuestras oficinas los asegurados pueden realizar todo el proceso: desde la cotización y emisión de pólizas hasta la gestión de siniestros. Buscamos que cada instancia sea ágil, clara

y resolutiva, apoyándonos en herramientas tecnológicas que simplifiquen la experiencia del cliente, sin perder la calidez del trato humano. Nuestro objetivo es que cada asegurado se sienta acompañado en todo momento. En Sancor Seguros, creemos firmemente que la autonomía de cada sucursal es la base para ofrecer un servicio más cercano, ágil y adaptado a las necesidades de nuestros corredores y clientes. Desde Paysandú, trabajamos cada día con ese propósito: brindar soluciones aseguradoras que combinen confianza, eficiencia y compromiso. Esta independencia nos permite acompañar de manera personalizada a nuestros asegurados y corredores, ofreciendo nuestro amplio abanico de productos con la comodidad y atención que merecen. Nos enorgullece contar con una gestión integral diferenciada, que abarca todos los procesos -desde la suscripción y emisión de pólizas hasta la liquidación de siniestros- con un objetivo claro: alcanzar la excelencia en el servicio.

En la nueva sucursal de Sancor Seguros en Paysandú, el equipo local desempeña un rol clave en la atención y el desarrollo de productos en la región. Virginia Núñez y Analía Castro lideran las áreas de suscripción y atención al público, con especial énfasis en el análisis de riesgos. Fernando Rodríguez se encarga de la gestión de siniestros para todo el litoral, supervisando talleres, derivando tasadores, realizando el seguimiento de casos y gestionando pagos. Por su parte,

Víctor Romero integra el área de IT y es uno de los principales responsables del desarrollo del Chatbot de la compañía. Valeria Bentos, como Ejecutiva de Garantía de Alquiler, lidera la implementación del producto en la zona y mantiene un contacto constante con las inmobiliarias locales. Este equipo multidisciplinario refuerza la presencia de Sancor Seguros en Paysandú y garantiza un servicio integral y cercano a sus clientes; construyendo rela-

La compañía cultiva una cultura que se sustenta en el trabajo colaborativo

ciones basadas en la cercanía, la transparencia y el trabajo bien hecho, porque sabemos que detrás de cada póliza hay personas y familias que confían en nosotros.

¿Cuáles son los lineamientos en que se centran los estándares de gestión de Sancor Seguros en todo el país?

Nos guiamos por tres pilares fundamentales: eficiencia operativa, calidad de servicio y cercanía humana. Cada sucursal funciona bajo estándares comunes que garantizan una experiencia consistente, sin importar la ubicación. Nuestro propósito es que

el cliente sienta que está siendo atendido por Sancor Seguros, más allá del punto del país en el que se encuentre. Esta coherencia en la gestión refuerza la confianza y la identidad de marca.

¿Cuáles son los valores del equipo de trabajo de la compañía?

El compromiso, la empatía y la vocación de servicio son rasgos que identifican a nuestro equipo. Más allá de los resultados, cultivamos una cultura de trabajo colaborativo y de cercanía con nuestros corredores y clientes. Valoramos el esfuerzo, la escucha activa y el respeto mutuo, porque entendemos que esos valores son los que nos permiten construir relaciones de confianza a largo plazo. Y la confianza, sin duda, es el mayor activo de Sancor Seguros.

¿Cuáles son las claves de gestión que le permiten a Sancor Seguros trabajar con corredores cada vez más fidelizados con la marca?

La relación con los corredores se basa en la transparencia, el acompañamiento y la formación continua. Los consideramos aliados estratégicos, no intermediarios. Les brindamos herramientas comerciales, soporte técnico y programas de capacitación que fortalecen su desarrollo profesional. Creemos junto a ellos, compartiendo una visión común que se traduce en vínculos sólidos y duraderos. Nuestro éxito está estrechamente ligado al suyo. ●



Daniel Castellanos y Sebastián Trivero



Daniel Castellanos, Enrique Rodríguez y Florencia Castellanos



Enrique Rodríguez, Edgardo Schoepf y Claudio Moar



Augusto Machao, Emiliano Dodera, Leonardo Aguerrebere, Bruno Gutiérrez, Enrique Rodríguez, Edgar Silva, Florencia Castellanos y Claudio Moar



Marcos Cabrera, Mauricio Fraschini, Emiliano Liguera, Óscar Mantuani, Alejandro Peretti, Sebastián Trivero, Sebastián Margni y Daniel Castellanos



Palabras de Sebastián Trivero durante la Inauguración



Edgar Silva, Valeria Bentos, Emiliano Liguera, Marcos Cabrera, Sebastián Margni y Bruno Gutiérrez



Un aspecto de la reunión



El equipo de SANCOR SEGUROS en la inauguración



Parte de los asistentes al evento



Virginia Núñez, Valeria Bentos, Enrique Rodríguez y Víctor Romero



Sebastián Trivero



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR
PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

El Banco de Seguros registra sostenido crecimiento, afirmó Alfonsina Batalla

El Banco de Seguros del Estado registra un sostenido proceso expansivo que se reflejará al cabo del año en la obtención de muy importantes utilidades, afirmó su Vicepresidenta Alfonsina Batalla. La ejecutiva dijo, en otro plano, al Suplemento de Seguros de El Observador que “estamos muy orgullosos con nuestro Hospital” porque es un claro referente por sus reconocidos estándares en el área de la rehabilitación, a escala regional y mundial.

¿Qué comportamiento registra el BSE en lo que transcurre del año?

El crecimiento es constante. En el primer semestre del año la cartera del Banco creció un 3%, en relación a igual período de 2024. Es un porcentaje importante debido al gran volumen que tiene de cartera de la institución y al alto nivel competitivo que presenta el mercado asegurador. En áreas como Vida y Ahorro hemos tenido un crecimiento cercano al 10%. Este es el fruto de la política del Banco, que apunta a crear conciencia sobre la importancia que revisten, a escala social, los seguros de Vida. Estas coberturas tienen, a mi criterio, dos componentes fundamentales. Uno es

El BSE siempre paga, siempre asume todos sus compromisos

la protección del hogar ante una adversa eventualidad. El otro elemento muy importante es el ahorro, porque el mismo es un complemento que contribuye a garantizar una jubilación más digna. Percibimos entonces que la gente se concientiza cada vez sobre esta problemática. Debemos destacar que nuestros productos de Vida y Ahorro tienen muchas opciones de cobertura, son muy accesibles y tienen buen precio. Por supuesto, partimos de la premisa de que tienen la plena garantía del Banco, el cual siempre paga, siempre se caracteriza por asumir todos sus compromisos. La gente sabe que tiene la garantía del Estado.

¿En consonancia con el comportamiento actual, el BSE prevé tener este año importantes utilidades?

Este año tendremos un nuevo e importante superávit. También prevemos un crecimiento patrimonial, que en la actualidad se acerca a los US\$ 880 millones. Esta realidad habla muy bien



Alfonsina Batalla, Vicepresidenta del Banco de Seguros

del Banco porque demuestra la robustez y el sólido respaldo que tenemos para responder ante la ocurrencia de siniestros. Podemos y sabemos responder a lo que nos demandan nuestros asegurados. Nuestra robustez patrimonial nos permite enfrentar situaciones adversas muy importantes como la última sequía que afectó al sector agropecuario. Precisamente, en esta importante área productiva somos líderes ya que siete de cada diez productores están cubiertos por el Banco. Es este segmento nos destacamos, entre otros productos, por los seguros de rendimiento.

¿Qué nivel de penetración registra la cartera de Automóviles?

En esa área en competencia tenemos una penetración del 44%. Se perciben sostenidos procesos de transformación en el mercado automotor ya que mucha gente está adquiriendo autos eléctricos. El Banco capta en estos momentos cerca del 60% de ese tipo de vehículos. Tenemos un fuerte compromiso con la sociedad y con el cuidado del medio ambiente y por eso fomentamos la incorporación de unidades eléctricas al parque automotor. En línea con esa filosofía, aplicamos bonifica-

ciones en las coberturas de autos y ómnibus eléctricos.

¿En el qué medida crece la cartera del BSE en el Interior?

El Banco desarrolla campañas en el Interior en el área Automóviles porque partimos de la premisa de que a veces se presentan realidades que tienen sus particularidades. Hemos lanzado exitosas campañas segmentadas para la captación de nuevos seguros de

La institución capta el 60% de los seguros de vehículos eléctricos

vehículos. Hemos recuperado números, por lo que afirmamos con satisfacción que los resultados son muy positivos.

¿El BSE ha registrado en los últimos años un proceso de relevo generacional?

Hay una renovación generacional. Por ejemplo, yo ingresé al Banco por concurso en el año

2012 con otros compañeros, que hoy ocupan cargos importantes. Tenemos cuadros funcionales que trabajan desde hace muchos años y que se involucran muy positivamente en todos los procesos de transformación que registra el Banco. De esta manera, todo el personal exhibe una cultura de fuerte compromiso con los valores de la institución. Operamos en un mercado muy competitivo y hay que tener la camiseta puesta, asumir un sentido de pertenencia, que se refleja en la calidad de servicio que ofrecemos. Es una línea de trabajo que se ha potenciado a través del tiempo y que se ha convertido en una señal de identidad que resalta la cultura de la organización. El Banco ha profundizado sus procesos de gestión, al punto que incluyó en los mismos la inteligencia artificial. Estamos en continua transformación, lo cual redundará muy positivamente en los asegurados que confían en nuestro amplio espectro de coberturas.

¿Cómo califica los estándares de gestión del Hospital del BSE?

Estamos muy orgullosos con nuestro Hospital porque es un claro referente por sus reconocidos estándares en el área de la

rehabilitación. El Hospital renovó la Acreditación CARF Internacional, que es una institución que evalúa centros de rehabilitación a escala global. Vinieron evaluadoras y quedaron sorprendidas por los altos estándares de respuesta del Hospital. No tuvimos observaciones lo cual no es común ya que solamente un 3% de las instituciones que fueron acreditadas a nivel internacional no registraron algún tipo de observaciones. Esta realidad nos posiciona en la elite mundial en materia de rehabilitación. Es decir, somos uno de los mejores centros de rehabilitación de América Latina y del mundo. Son increíbles los estándares humanos y tecnológicos que caracterizan al Hospital, al punto que se aplica la tecnología 3D para la creación de prótesis y modelos anatómicos personalizados.

¿Qué procesos de gestión se desarrollan en el área de accidentes de trabajo?

Estamos trabajando fuerte en una campaña de prevención en el área de accidentes de trabajo, junto al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y a la Presidencia de la República. Es una campaña pública de sensibilización que se hizo con trabajadores reales y no

El Hospital es un referente en materia de rehabilitación

con actores. Estamos trabajando además en la creación de un Observatorio que nos permitirá tener información de calidad y saber cómo evoluciona este importante tema en el país. Es que para tomar decisiones siempre es necesario contar con información de calidad.

¿Cómo califica los vínculos del BSE con los corredores y agentes?

Trabajé varios años en el área comercial del Banco y por lo tanto puedo afirmar categóricamente que los vínculos con esos profesionales son muy sólidos. Desarrollamos una política de puertas abiertas en todos los niveles. Hay un aprendizaje recíproco que se retroalimenta en forma permanente. Siempre generamos para los agentes y corredores instancias de capacitación; son procesos que forman parte de nuestra rutina. Hacemos inversiones en tecnología de avanzada que siempre son altamente positivas para el Banco y para nuestra gran fuerza de ventas en todo el país. ●

Berkley Seguros Uruguay crece con el sostenido apoyo de los corredores

Berkley Seguros Uruguay potencia su gestión y crece en el mercado con el fuerte y sostenido apoyo de los corredores, afirmó el Gerente Comercial de la compañía Sebastián Camusso. El ejecutivo dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que existe una dinámica de confianza recíproca que nos permitirá continuar avanzando de la mano de los corredores. Sostuvo, en otro plano, que si persiste la tendencia de negocios actual la compañía concluirá nuevamente este año con superávit, medido en dólares.

¿En qué medida la compañía genera sólidas sinergias con los corredores?

En primera instancia extendemos un muy cordial saludo a todos los corredores al celebrarse en la jornada el Día del Corredor de Seguros. Berkley Seguros Uruguay siempre ha sustentado la política de trabajar con el Corredor, nuestro canal exclusivo de comercialización de la amplia gama de productos que ofrecemos en el mercado uruguayo. Son nuestros aliados estratégicos en todo el negocio y con los cuales generamos día a día espacios de beneficios recíprocos. En línea con esta estrategia de trabajo, mantenemos periódicamente, encuentros con las gremiales empresariales que los nuclean. De hecho, nos reunimos recientemente con directivos de APROASE, quienes reconocieron y valoraron en gran medida el trabajo exclusivo que desarrollamos con los corredores, la fidelidad que existe entre ambas partes, porque nosotros no hacemos venta directa de coberturas. Está en nuestro ADN trabajar exclusivamente con los corredores de todo el país. Marcamos presencia en los 19 Departamentos del Uruguay y en otras ciudades importantes de los mismos. Es una política comercial muy sólida, que se profundiza día a día.

Tenemos varios Brokers Organizadores a través de los cuales recibimos semanalmente solicitudes de corredores que quieren trabajar con la compañía. También a través de nuestra página Web nos llegan altas de nuevos profesionales, lo cual nos gratifica porque reconocen la muy positiva imagen que tenemos en el mercado asegurador.

¿Ese sostenido apoyo de los corredores se refleja en una expansión comercial de Berkley en todo el territorio nacional? Porsupuesto. Venimos creciendo en todas nuestras líneas de negocios, especialmente en Todo Riesgo de Construcción y Monta-

je, Seguros de Transporte (importación y exportación), Fianzas, Responsabilidad Civil, entre otras. En el Interior crecemos en la cartera de Automóviles y, en mayor medida, en la cobertura de Incendio para comercios. Esta realidad nos complace.

¿Cómo espera concluir el año Berkley Uruguay Seguros?

Si en el último trimestre del año mantenemos la positiva tendencia actual cerraremos 2025 con un superávit, medido en dólares, en los dos segmentos de negocios: Montevideo e Interior. Este último es un segmento más sano, en términos de siniestralidad de vehículos, que Montevideo. En el Interior la participación en nuestra cobertura total del ramo automóviles gira en el eje del 75%.

¿Qué importancia tiene la tecnología en los procesos de gestión de la empresa?

La tecnología es importante en muchas áreas de gestión porque dinamiza procesos, pero el trato personal, el verse cara a cara, es primordial para nosotros. Partimos siempre de la premisa de que las reuniones de trabajo directas nos abren firmes posibilidades de nuevos negocios. La pasada semana hicimos una nueva recorrida por distintos puntos del norte del país, que puedo calificar de muy positiva. En esa instancia, generamos dinámicas muy fluidas con reconocidos corredores de esas zonas. Trabajé durante varios años en Salto y Paysandú, lo cual me generó un importante expertise y me permitió conocer a muchos corredores que en la actualidad apoyan nuestra marca. Son valores que perduran en el tiempo. Porsupuesto, todos los días mantengo a su vez reuniones con corredores que operan en Montevideo, con fructíferos resultados.

Quiero destacar que en Berkley Seguros Uruguay tenemos un equipo muy profesional que trabaja desde hace mucho tiempo en el mercado. A título de ejemplo, contamos con un equipo de suscripción muy experimentado que genera mucha confianza por su calidad del servicio. Precisamente, nos destacamos en el mercado por tener respuestas rápidas y muy confiables. Esta es una fortaleza muy valorada por los corredores.

En el marco de nuestra constante mejora estamos tratando de incorporar algunos nuevos productos en la Web para facilitar los procesos de gestión de los corredores. El tema lo está manejando la Gerencia de Suscripción con el área de Tecnología.

Tenemos una aplicación que denominada BiSmart Corredo-



Sebastián Camusso, Gerente Comercial de Berkley Seguros Uruguay

res, mediante la cual el corredor puede ingresar a cualquier hora del día y rápidamente consultar sus pólizas y descargar documentación, como Tarjeta Verde, SOA, etc. Son herramientas que hemos actualizado en los últimos

tiempos, en el contexto de una política de gestión que siempre debe ser innovadora.

A su vez, estamos viendo otras herramientas de IA. Recientemente desde Berkley Estados Unidos se generó un espacio de

capacitación que involucra a toda la operación en Latinoamérica. Nos mostraron las diferentes herramientas en las que está incurriendo la organización, como análisis de portafolio y temas de suscripción. Vemos ahora lo que es aplicable al modelo uruguayo para obtener algunas mejoras en los procesos de la interna de la compañía.

¿La compañía reperfila y mejora, en forma periódica, algunos de sus productos?

Con cierta periodicidad agregamos algunos subproductos innovadores. Por ejemplo, incorporamos a la cartera de Automóviles granizo sin deducible. Son mejoras que siempre son bien recibidas en un mercado que se caracteriza por su solvencia y credibilidad y que es altamente competitivo.

Tenemos desde hace dos años el producto Garantía de Alquiler, al cual le anexamos el vínculo al clearing de informes. Este instrumento permite determinar, en el momento, si la persona está apta para hacer una garantía de alquiler. Es un desarrollo que hicimos junto al clearing para facilitar la gestión del corredor. ●



- ✓ Automóviles
- ✓ Hogar
- ✓ Embarcaciones de Placer
- ✓ Transporte de Mercaderías
- ✓ Seguro Técnico e Ingeniería
- ✓ Todo Riesgo Operativo
- ✓ Integral de Comercio
- ✓ Integral de consorcio
- ✓ Fianzas
- ✓ Responsabilidad civil
- ✓ Rc profesional
- ✓ Garantía de Alquiler
- ✓ D&O

¡Feliz día del Corredor!

Berkley
Uruguay Seguros
a Berkley Company

El Banco de Seguros suscribió nuevo acuerdo con los cultivadores de arroz

El Banco de Seguros del Estado (BSE) y la Asociación de Cultivadores de Arroz (ACA) suscribieron un nuevo acuerdo de colaboración para la zafra 2025-2026, que respalda a uno de los principales rubros de exportación del país. Los asociados de ACA accederán a seguros de Granizo e Incendio, al tiempo que pueden agregar coberturas adicionales de resiembra y viento. La firma se realizó en la Sala de Sesiones del Directorio del BSE con la presencia del Presidente del organismo, Marcos Otheguy y de la Vicepresidenta Alfonsina Batalla, junto al equipo del Departamento Agronómico del Banco. Por ACA, participó su Presidente, Guillermo O'Brien y la Gerenta Cecilia Pattarino.

Trabajo conjunto

En la instancia, Otheguy destacó la importancia de desarrollar coberturas accesibles que minimicen las pérdidas materiales de los productores. Subrayó que el sector agropecuario es una fuente vital de riqueza



Cecilia Pattarino, Guillermo O'Brien, Marcos Otheguy y Alfonsina Batalla

para el país y valoró el trabajo conjunto que se plasmó en “la propuesta más competitiva del mercado, para proteger el esfuerzo de quienes siembran el futuro del país”. O'Brien resaltó

que este acuerdo demuestra “el compromiso continuo del BSE con los productores, buscando siempre mejorar las condiciones y mantener la calidad que caracteriza a la institución. A

su vez, refleja el esfuerzo que asumen los arroceros en cada nueva siembra, reafirmando su apuesta por producir con excelencia y responsabilidad en beneficio del país”.

Características

Mediante el nuevo acuerdo se asegura una protección casi inmediata y un plazo que garantiza la posibilidad de volver a cosechar los cultivos, brindando tranquilidad y estabilidad al productor arrocerero. Se determinó que se podrá optar por capitales de cobertura entre USD 1.000 y USD 2.000 por hectárea. La vigencia de las coberturas será desde el 31 de mayo o cosecha (lo que ocurra primero) y el plazo de admisión será hasta el 28 de febrero para las coberturas de Granizo e Incendio y hasta el 31 de octubre para las coberturas de resiembra y viento. Para acceder a los beneficios de este convenio, el asegurado deberá presentar una nota de la Asociación de Cultivadores de Arroz, que acredite su afiliación. Los clientes que elijan pagar su póliza contado (dentro de los 20 días desde la emisión) acceden a 6% de bonificación adicional en todas las coberturas contratadas. Tienen la opción de realizar el pago al 31 de julio de 2026. ●



**Sigamos construyendo juntos un futuro más seguro.
¡Feliz Día del Asesor!**

IA y Educación: ¿es una aliada o una amenaza para el aprendizaje?

Por la Dra (PhD) Andrea Ma. Signorino Barbat
Consultora internacional en seguros y reaseguros
andreasignorino@gmail.com

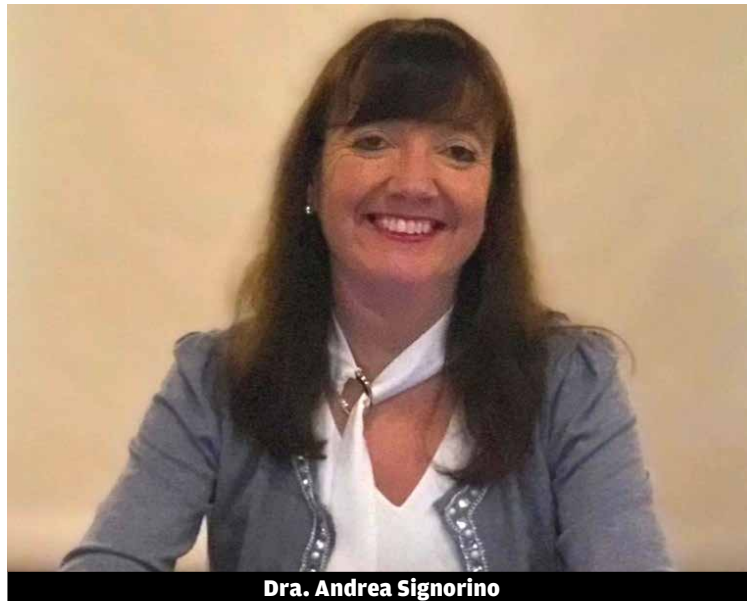
La Inteligencia Artificial (IA) ha irrumpido en la educación con una fuerza sin precedentes. Desde asistentes virtuales hasta plataformas que personalizan el aprendizaje, la tecnología promete revolucionar la enseñanza. Sin embargo, esta transformación plantea interrogantes éticos, sociales y cognitivos que merecen una reflexión profunda.

Retos éticos

Por un lado, nos enfrentamos a retos éticos: ¿estudio o delego todo en la IA? La IA puede redactar ensayos, resolver problemas y generar proyectos completos. ¿Qué ocurre entonces con el esfuerzo intelectual del estudiante? El riesgo es evidente: tareas impecables sin comprensión real. ¿Es legítimo presentar como

propio un trabajo creado por una máquina? ¿Estamos fomentando la pereza cognitiva? La educación no consiste solo en acumular respuestas, sino en desarrollar pensamiento crítico y creatividad. Si todo lo hace la IA, ¿qué habilidades quedarán en manos humanas?

En segundo lugar, me preocupa la discriminación tecnológica como una nueva brecha educativa. El acceso desigual a la IA amenaza con profundizar la inequidad. Quien dispone de herramientas avanzadas podría obtener ventajas académicas, mientras que quienes no pueden costear dispositivos o conexión adecuada, pueden quedar rezagados. Incluso hay quienes, por decisión personal, prefieren no usar IA y tal vez terminen con peores resultados. ¿Estamos creando un sistema donde el éxito depende más de la herramienta que del talento? Este escenario exige políticas públicas que garanticen acceso equitativo y formación digital para todos.



Dra. Andrea Signorino

Desafío

No menos importante se plantea el desafío del rol docente. La IA obliga a repensar la enseñanza. Si los estudiantes usan IA para todo, ¿cómo evaluar la comprensión real? El docente ya no puede limitarse a transmitir información, debe convertirse en guía, mentor y protector del conocimiento.

Deberemos los docentes desarrollar nuevas estrategias, como ser, evaluaciones orales y debates para medir el pensamiento crítico, fomentar proyectos donde la IA sea un recurso, no el protagonista, y poner énfasis en habilidades socioemocionales y éticas. El reto no es prohibir la IA, sino integrarla con sentido pedagógico.

Asimismo, identifico el riesgo cognitivo: ¿dejar de pensarnos puede enfermar? El cerebro es como un músculo: si no se ejercita, se puede atrofiar. Delegar todo en la IA puede reducir la capacidad de análisis, memoria y creatividad. Algunos expertos advierten que la falta de estimulación cognitiva podría aumentar el riesgo de deterioro neuronal a largo plazo. La tecnología debe ser un aliado, no un sustituto del pensamiento. Usar IA para aprender más, no para pensar menos, es la clave.

En suma, la IA en educación no es buena ni mala por sí misma: depende de cómo la usemos. Si logramos equilibrar innovación con ética, inclusión y desarrollo humano, estaremos ante una revolución educativa positiva. Pero si cedemos todo el control a las máquinas, correremos el riesgo de formar generaciones que saben "usar" pero no "pensar". Vaya si estamos ante desafíos importantes, en estos tiempos que corren.

Corredores y agentes

Por último, pero no menos importante, quiero desear a todos los corredores y agentes de seguros un muy feliz día, destacando la importancia de su asesoramiento personalizado y profesional para mantener un mercado de seguros saludable y próspero. ●



Hoy reconocemos a quienes transforman cada consulta en una oportunidad para cuidar.

Gracias por ser parte fundamental de nuestro camino y por llevar adelante, con pasión y compromiso, la tarea de proteger.

Gracias por hacerlo todos los días.
¡Feliz Día del Corredor de Seguros!



comercial@metlife.com.uy



www.metlife.com.uy

Porto Seguro: 30 años de solidez que se sustentan en un firme compromiso con los Corredores Asesores del país

Porto Seguro celebra este año un hito muy especial: el 30° aniversario de su fuerte presencia en Uruguay. “Este importante hito nos llena de orgullo y reafirma nuestro compromiso de seguir impulsando el crecimiento y las oportunidades para todo el ecosistema de Porto Seguro, afirmó Fernando Viera, Presidente de la empresa”.

El ejecutivo dijo que “desde sus inicios, la Compañía ha sabido adaptarse a los cambios del entorno, manteniendo intactos los valores que la distinguen. Gracias a una estrategia centrada en las personas y a una cultura orientada a la mejora continua, la organización no solo ha crecido en volumen y alcance, sino también en reputación y reconocimiento dentro del mercado asegurador”.

Esencia

Fernando Viera expresó que “la esencia de nuestra identidad

radica en el vínculo cercano que cultivamos con todos los públicos que nos acompañan. En este sentido, desde el primer día, los Corredores Asesores han sido nuestros socios estratégicos, con quienes trabajamos de forma constante para fortalecer y profesionalizar su rol en el sector. En Porto Seguro priorizamos las relaciones por encima de todo”.

“Esto se refleja -prosiguió- en la atención personalizada que reciben los Corredores, tanto a través de ejecutivos especializados en las áreas Comercial y de Sinistros, como mediante la colaboración directa de todas las áreas de la Compañía, que comparten la misma filosofía de cercanía y servicio”. Sostuvo asimismo que “también se generan regularmente diferentes instancias de capacitación y formación a través de la Escuela de Corredores, la cual además de for-



Fernando Viera, Presidente de Porto Seguro Uruguay

mar 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”.

Compromiso

El Presidente de Porto Seguro destacó que “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 juntos. En el Día del Corredor Asesor, Porto Seguro reafirma su compromiso con los profesionales del sector, pilares fundamentales en el desarrollo y la consolidación de la Compañía desde sus inicios”.

“En esta fecha especial, la empresa los invita a seguir fortaleciendo juntos una relación basada en la confianza, la dedicación y el trabajo en equipo” concluyó. ●

A large advertisement featuring a smiling man in a white shirt. The text on the left reads: “El mejor equipo no se improvisa. Se construye. 30 años jugando junto a nuestros Corredores Asesores. 30 años juntos”. At the bottom left, it says “31 de octubre. Día del Corredor Asesor”. At the bottom right is the Porto Seguro logo.

El mejor equipo
no se improvisa.
Se construye.

30 años jugando
junto a nuestros
Corredores Asesores.

30 años
juntos

31 de octubre.
Día del Corredor Asesor

 Porto
Seguro

HISTORIAS DEL SEGURO

Reconocidos corredores asesores exponen en esta sección, Historias del Seguro, una bitácora de variopintas anécdotas que reflejan momentos especiales del quehacer de la profesión. Las siguientes son historias de Fernando Caballero, un profesional de prestigiosa trayectoria en el mercado.

Muchos años de actividad, conllevan muchas anécdotas. Obviamente no todas son de interés para otras personas, aunque lo tengan para el que las vivió. Conversando con una hija me decía que buscara algunas graciosas, como por ejemplo siendo corrido por el perro de un cliente. Una vez llego al portón de una casa de un cliente en la que hay un consabido letrero de “cuidado con el perro”. Pero como el portón estaba abierto, no me animaba a tocar el timbre por si salía el perro. Entonces, cerré el portón, toqué timbre... y apareció el perro, pero no dentro de la casa, sino afuera, a mi lado. Se ve que estaba acostumbrado a cuidar “adentro” y no se moles-

Rico anecdotario de una noble profesión que protege a los asegurados

tó por mi presencia. Otra vez, llegando a una casa que estaba muy lejos de la vereda, en su jardín, sabía que había perros bastante antipáticos. Dejé a mis hijos chiquitos en el auto y bajé caminando hacia la casa. Aparecieron los perros ladrándome y acercándose peligrosamente y los chicos empezaron a gritar voces de alerta y aliento. Ladridos, gritos, un escándalo total. No necesité más anuncio para que me abrieran la puerta.

Una lección

Eran mis comienzos de Corredor y visitaba un pequeño negocio de papelería. El dueño me hizo bajar al sótano para que viera la mercadería que guardaba allí y era realmente mucha. Una de las cosas que siempre temía era poder convencer a la persona de cubrir un valor correcto por el tema de la regla de proporción. Y comencé a decir “Hay mucho valor aquí”. El propietario, se detuvo, me miró y me dijo “No sé si es mucho o poco”. Pensé “Zas, va a ser difícil convencerlo”. Pero el señor me dio una lección: “No sé si es mucho o poco, para mí es TODO, todo lo que tengo, así que asegúremelo bien.”



Fernando Caballero

Un caso opuesto fue cuando viajando como empleado del BSE en gira de producción, visitamos una boutique recién abierta en Durazno. Tratábamos junto al Corredor de convencer a la dueña de asegurar “aunque sea por Incendio”. De repente, una cortina que caía sobre un foco de luz de la vidriera, empezó a tomar fuego. Un escándalo con la dueña gritando, el Corredor, las empleadas, nosotros... Finalmente se pudo apagar la cortina. Pero ni así logramos que hiciera el seguro !!!

La tradicional visita

En las últimas décadas del siglo XX lo tradicional era visitar al cliente, conversar un poco y hablarle de asegurar, o mejorar lo que tenía. Eso siempre llevaba algún tiempo. A veces los sentaban a uno junto al televisor que continuaba prendido y que se robaba la atención del cliente. Era muy difícil explicar compitiendo con el telenoticiario. Otras veces aunque el lugar visitado fuera muy lujoso, uno podía encontrarse con situaciones muy incómodas como un sofá con olor a perro del que no me puedo olvidar. Y las invitaciones con refrescos, licores, “especialidades” de la esposa, que no podíamos evi-

tar. O reuniones de la comisión administradora de un edificio, donde cada uno contaba cómo los seguros tratan de no pagar.

Ni en hora ni en fecha

Una vez, como iba a visitar una casa de familia en un balneario cercano, aproveché y le ofrecí a mi madre, persona ya de edad, dejarla en la casa de una amiga por Avda. Italia y pasar por ella

Momentos especiales en el quehacer del corredor

a la vuelta. Era una visita en las primeras horas de la noche, mientras duraba mi gestión. Tuve la suerte de encontrar una familia muy receptiva, completamos los formularios y llegó el momento de retirarme. Tenía el auto, un Fiat Uno, estacionado frente a la casa y pensé que lo mejor era salir para el mismo lado que había llegado, ya que no conocía las calles del balneario para nada. Intenté una marcha atrás, girando para tomar hacia la dirección contraria. Re-

sultó que junto a la calle, había unas zanjas inundadas por lluvia reciente y con la oscuridad de la noche, confundí el agua barrosa con el color de la calle de tierra. Las ruedas de atrás se hundieron en la zanja y las delanteras quedaron levantadas a varios centímetros de la calle. Como el auto era tracción delantera, no podía moverlo con las ruedas en el aire.

Tuve que volver a la casa, llamar un auxilio mecánico que tironeara del auto para volver a poner las ruedas motrices en la calle. La familia encantadora me invitaba a cenar mientras esperaba al auxilio, que tardó un par de horas. Al llegar engancharon el auto, lo tironearon, lo sacaron y luego de mucha espera pude iniciar mi vuelta a Montevideo, a buscar a mi madre a quien no había podido avisar de tanta demora (época sin celulares). Cuando llegué a la casa de su amiga, ya pasada la medianoche, ambas estaban felices de su larga charla, se despidieron y ya solos en el auto mamá me dijo “No solo no llegaste en hora, sino que no llegaste ni en fecha”.

Un simpático recuerdo

Narraré otra historia que recuerdo con simpatía. Entro a un pequeño local de venta de

repuestos y encuentro al dueño de charla con un cliente. Al verme, sube el tono de voz y le dice a la otra persona: “Sabés que voy a vender todo y me voy a dedicar a los seguros”. El otro, que captó la indirecta, el respondió “Ahh sí, eso vale la pena es muy fácil y segana mucho”. Esperé calladito en un costado y en seguida el asegurado me saludó con mucho afecto: “Qué bueno verlo por acá...” Entonces le dije, “No pude evitar escuchar lo que Ustedes decían. Y es verdad, mi profesión tiene muchas ventajas.” Ambos sonrieron satisfechos. Continué “No tengo que hacer stock de mercaderías, no necesito depósitos, ni cámaras frigoríficas, no tengo maquinaria, ni materias primas, lo mío son productos que no pasan de moda...” Mis interlocutores cada vez más satisfechos. “Pero ahora mientras esperaba, vi que su negocio, tiene algo que el mío no tiene”. ¿Qué es? preguntó intrigado. “Cortina de enrollar”, respondí. A las 6 Usted la cierra y no atiende más. Sin embargo, Usted me ha llamado tarde en la noche o fines de semana y yo siempre lo atendí con cortesía. “Sí, sí, me respondió”. Todos los negocios tienen su pro y su contra. Debemos disfrutar unos y asumir los otros. ●

La compañía y los corredores coinciden en que la transformación del mercado pasa por la colaboración, la capacitación y la tecnología como habilitadora

Seguros SURA y corredores trazan un camino con sinergias conjuntas para llegar a todos los uruguayos

En un mundo donde los riesgos cambian a una velocidad inesperada y la tecnología redefine las relaciones humanas, las aseguradoras y los corredores de seguros tienen un desafío en común: llegar donde todavía no están. Este objetivo no implica solamente ampliar territorios o mercados, sino acercarse más a las personas, entender sus necesidades y acompañarlas con soluciones.

Ese camino no se recorre con esfuerzos independientes y aislados. En el negocio de los seguros, el trabajo conjunto entre compañías y corredores es lo que permite avanzar. “El verdadero valor del asesor es ayudar a las personas a tomar las mejores decisiones. La tecnología tiene que habilitar eso”, afirmó Juan Pablo Loureiro, presidente de Seguros SURA.

La expansión del sector pasa por educar, escuchar y trabajar en conjunto

El equilibrio es fundamental

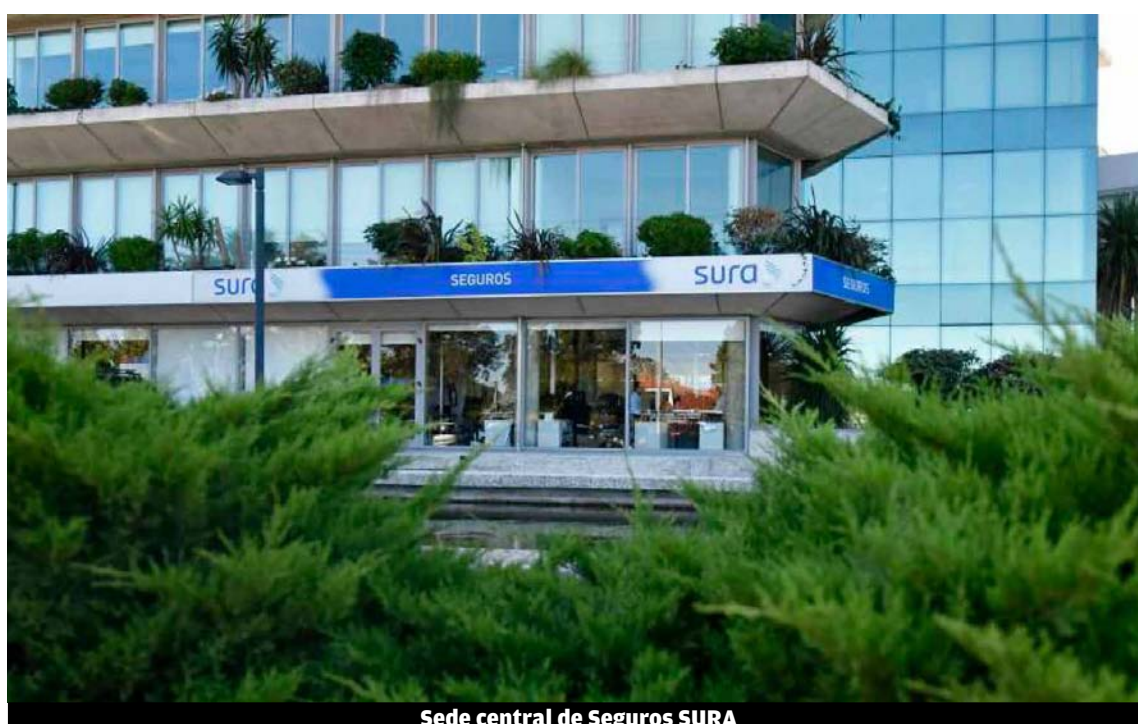
Desde su perspectiva, la clave está en combinar la innovación tecnológica con la cercanía humana, en un vínculo donde cada parte aporta una mirada complementaria.

Para José Luis Urse, presidente de la Cámara Uruguaya de Corredores Profesionales de Seguros (CUAPROSE), ese equilibrio es fundamental. “La tecnología no va a sustituir al corredor. Hoy las personas buscan inmediatez y simplicidad, pero la tecnología viene a complementar, no a reemplazar. Nos permite brindar una mejor atención y estar más cerca del cliente, incluso en la distancia”, comentó.

Por su parte, Esteban Bello, presidente de la Agrupación de Profesionales Asesores en Seguros (APROASE), compartió esta visión. Afirmó que “la tecnología es buena y vino para quedarse, pero los clientes siguen confiando en el asesor por la relación personal. El trato de persona a persona sigue siendo irremplazable”.



Presidente de APROASE, Esteban Bello, Presidente de Seguros SURA, Juan Pablo Loureiro y Presidente de CUAPROSE, José Luis Urse



Sede central de Seguros SURA

Humanizar la tecnología

El impacto de lo digital en el negocio asegurador es innegable, como sucede en cualquier rubro de actividad, pero los tres referentes repiten una misma idea vinculada a la importancia de la humanización de la tecnología.

“La tecnología tiene que habilitar y facilitar, pero no puede deshumanizar. Todos tenemos que aprender a usarla como una herramienta para dedicarle más tiempo a lo importante, que es cómo asesorar mejor”, explicó Loureiro.

Urse coincidió y agregó que la tecnología “nos ayuda a conocer mejor a nuestros clientes, entender sus hábitos y necesidades para ofrecerles productos a medida”. Esa personalización, impulsada por el análisis de datos y el big data, está marcando una

nueva etapa en la industria. Un ejemplo es el seguro por kilómetro, lanzado por Seguros SURA, que responde a un cambio de hábito concreto y adaptado a aquellas personas que utilizan menos el auto y buscan pagar solo por el uso real.

Bello advirtió, sin embargo, que junto con las oportunidades surgen nuevos riesgos. “Todos somos vulnerables a los ataques cibernéticos. Me preocupa que tanta tecnología pueda usarse para mal, pero no por eso hay que rechazarla. Lo importante es adaptarnos y usarla con responsabilidad”, detalló.

Sector que crece en conjunto

Más allá de la tecnología, los tres coincidieron en que el crecimiento del sector pasa por educar, escuchar y trabajar en conjunto.

“Como industria, es necesario contar la historia de la importancia del seguro en el desarrollo de un país”, reflexionó Loureiro. “Nadie construye un puente o un comercio sin seguro. El seguro está detrás de las decisiones que hacen avanzar a las personas y a las empresas.

Es un habilitador de decisiones y de futuro”, argumentó.

Para Urse, el desafío está también en retener y acompañar a los clientes. “Necesitamos herramientas que nos ayuden a diversificar la cartera y fortalecer la relación con quienes ya confían en nosotros”.

Esteban Bello aporta otro enfoque complementario sobre la capacitación. “Es fundamental seguir formando a la población y a los corredores. Se pueden hacer

Es fundamental seguir formando a la población y a los corredores

instancias más generales y en conjunto. Cuanto más sepamos, mejor podemos asesorar”, señaló.

Escuchar distinto

Los tres actores de la industria coincidieron en que el crecimiento sostenido del sector asegurador es consecuencia de la “competencia”, combinación entre cooperación y competencia, así como de la articulación en el mercado.

“Tenemos que remar juntos, porque estamos todos en el mis-



El trabajo conjunto entre compañías y corredores es lo que permite avanzar, se destacó en la reunión entre Bello, Loureiro y Urse

mo barco”, resumió Urse. Bello lo complementó señalando que es necesario “dejar de lado los personalismos e ir todos para el mismo lado. Si la industria trabaja unida, se pueden lograr grandes cosas”.

Trabajo colaborativo

Loureiro coincidió en que el trabajo colaborativo es la única forma de llegar a donde todavía no se ha llegado. “Hay que articularnos mejor todos los actores del sistema y atraer

nuevas generaciones a esta industria. Si no llegamos a todos, es porque algo no estamos haciendo. Hay que escuchar distinto, preguntarse qué no estamos escuchando”, apuntó. “Llegar a donde no estamos no

es solo una meta, es una forma de pensar el negocio. Significa mirar más allá, escuchar mejor y seguir construyendo juntos el camino que conecta a las personas con el futuro que imaginan”, concluyó Loureiro. ●



Cuando buscás soluciones,
tu seguro responde.

¡Feliz día del
Corredor de Seguros!

Asegurate de vivir

SURA, tu compañía

Pilar fundamental en el mercado de seguros y socio estratégico del BSE

Por Valeria Ferrari y
Natalia Spinetti
Gerentas Comerciales
del Banco de Seguros

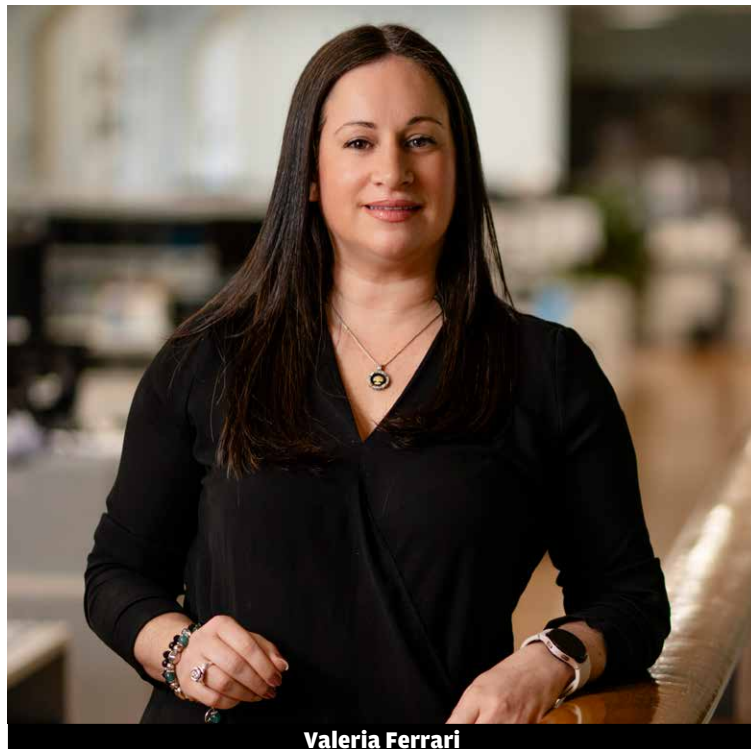
En el marco de la conmemoración del Día del Asesor de Seguros, el Banco de Seguros del Estado (BSE) celebra a sus socios estratégicos, reconociendo su compromiso y dedicación como pilares esenciales de nuestro crecimiento. En esta fecha especial, agradecemos el camino de logros, que juntos hemos recorrido, ya que su apoyo nos impulsa a seguir avanzando y construyendo un futuro de éxitos compartidos.

Liderazgo sostenido

El Banco de Seguros del Estado (BSE) se ha consolidado como el líder indiscutido del mercado asegurador uruguayo. Esta posición ciertamente se sostiene en pilares fundamentales que trabajan en constante armonía y sinergia. En este sentido, resulta crucial destacar a nuestros socios estratégicos, los Asesores de Seguros, que, junto a la competitividad e integralidad de nuestra amplia oferta de productos, han contribuido al posicionamiento y liderazgo ininterrumpido. Su profundo conocimiento del mercado, la capacidad para identificar y comprender las necesidades específicas de cada cliente y el compromiso inquebrantable con el servicio de excelencia es la clave, ya que es a través de su labor diaria que la confianza en la marca BSE se perfecciona y fortalece.

Evolución del rol del Asesor

El concepto de Asesor de Seguros no es una concepción moderna. Desde el inicio de las antiguas civilizaciones, existen bienes a ser protegidos y riesgos a ser mitigados, así como contrapartes dispuestas a financiar o asumir estos riesgos a cambio de una compensación económica. Ya, en aquella época, se vislumbraba la necesidad de intermediarios que facilitaran estos acuerdos. En ese contexto, nace la figura del corredor o asesor de seguros. Su rol era clave para concretar la transacción, evaluar los riesgos y, sobre todo, construir y facilitar las relaciones en base a la confianza que ambas partes depositaban en ellos. A lo largo de la historia, el rol evolucionó, se profesionalizó y diversificó, para cubrir el análisis integral de las necesidades específicas de los asegurados, adaptándose a un entorno cambiante, complejo y digital. Pero la base, el cimiento, sigue radicando en la confianza; ese vínculo que cada asesor estrecha con sus clientes;



Valeria Ferrari

que lo convierte en un engranaje fundamental en todas las etapas del proceso. En la suscripción, evaluando, con mirada crítica y calificada, adecuadamente el riesgo para proponer la cobertura oportuna. Durante la vigencia del contrato, gestionando y administrando las necesidades que vayan surgiendo al cliente. Y con especial relevancia, al momento del siniestro, donde su rol se vuelve trascendental. En ese instante de vulnerabilidad e incertidumbre la palabra experimentada y el acompañamiento incondicional del asesor marcan la diferencia. Es por esta razón que el rol del Asesor de Seguros ha virado, a través del tiempo, de ser una mera necesidad para convertirse en una elección necesaria.

El momento de la verdad

Se podría definir a la ocurrencia de un siniestro como el “momento de la verdad” para el mercado asegurador. Es entonces, cuando los clientes comprueban fehacientemente, y en la práctica, la importancia de haber contratado un seguro. Y es en ese momento de mayor vulnerabilidad donde el rol del Asesor de Seguros marca la diferencia.

En el seguro de vehículos, por ejemplo, rama masificada donde los siniestros ocurren a diario, y prácticamente todos estamos expuestos al riesgo en la vía pública, un accidente de tránsito puede implicar mucho más que un mero daño material a reparar; puede traer consigo incertidumbre, dudas, angustias y necesidad de urgentes soluciones.

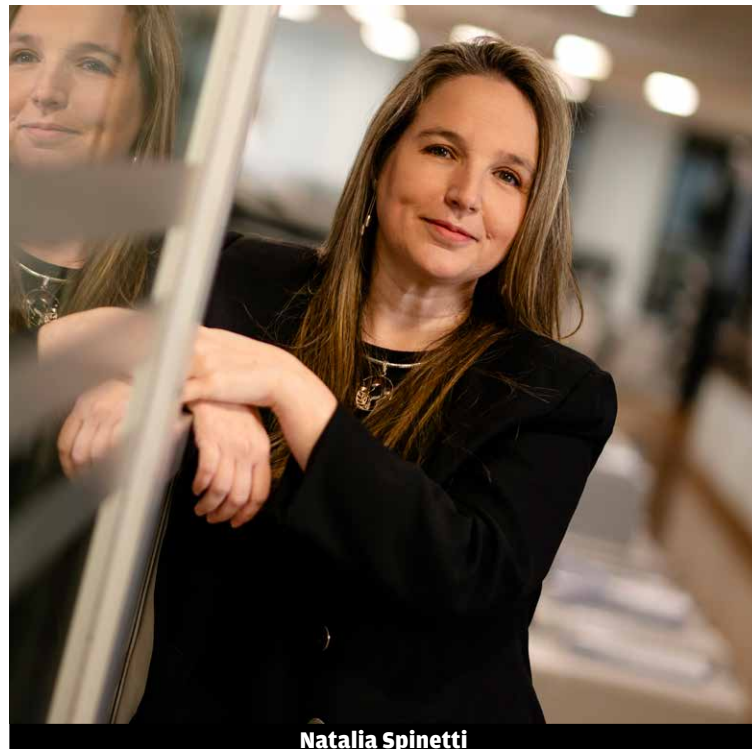
El asesor cumple aquí un rol análogo al del médico de cabecera; conteniendo, explicando y orientando con la palabra justa y experimentada. Su experiencia y pericia pueden esclarecer

situaciones que parecían muy complejas y su presencia garantiza que cada paso y decisión por la que se opte sea informada, certera, oportuna y sobre todo acompañada. Es que el Asesor de Seguros desarrolla la capacidad de convertir un trámite administrativo en un acto de cuidado y empatía.

Avanzando juntos

En el dinámico y competitivo mercado asegurador uruguayo, el BSE se encuentra en una búsqueda constante de crecimiento y superación en pos de mantener su posición de liderazgo. Para ello, y para seguir avanzando juntos, depositamos nuestra confianza en nuestros socios estratégicos. En este proceso, trabajamos de forma permanente en la búsqueda, desarrollo, mejora y actualización de las funcionalidades de herramientas digitales que apoyen la labor de los asesores, proporcionándoles un acceso ágil, dinámico y en tiempo real a la información necesaria. En este sentido, con la premisa de brindarles autonomía operativa en su gestión diaria, nos proponemos la actualización constante del Portal del Asesor, disponibilizando las mejores herramientas del mercado.

El BSE se encuentra estrechamente comprometido con proponer y promover una interacción ágil, sencilla y eficiente con sus asesores, sin perder el relacionamiento humano que es la base. Nos proponemos mantener y propiciar el vínculo y la cercanía entre asesores y nuestros ejecutivos, así como los referentes de cada área del negocio. Es esta relación de apoyo mutuo y confianza, cultivada día a día, la que nos permite seguir avanzando y construyendo juntos.



Natalia Spinetti

Asimismo, valoramos y agradecemos cada instancia de intercambio con las gremiales de asesores. En estos espacios de intercambio y camaradería, compartimos, analizamos y debatimos temas trascendentales que impactan al mercado en su conjunto e identificamos oportunidades de mejora, colectivizando conocimientos y experiencias desde distintas ópticas. Estas instancias son enriquecedoras y colaboran, sin lugar a dudas, en el desarrollo de un mercado de seguros más sólido, sano, transparente y maduro. Fruto de esta interacción, y en línea con las mejores prácticas del mercado nacional e internacional, recientemente, el BSE ha instrumentado novedosas mejoras y estrategias comerciales que reafirman su apuesta constante con la innovación y la transformación digital.

Durante el 2025 se pone en práctica una estrategia de bonificación dirigida en función de la zona de circulación y la matrícula de los vehículos, reflejando una rebaja sustancial en la prima de aquellos asegurados que circulan en zonas rurales y/o de baja siniestralidad. En el mes de agosto, el BSE se convierte en la primera aseguradora local en incorporar una herramienta innovadora que automatiza el proceso de inspección vehicular mediante aplicaciones móviles y el uso de IA. Próximamente, lanzaremos una propuesta de cross-selling, incorporando una nueva cobertura a nuestros productos de hogar, destinada a contemplar el reembolso del deducible de vehículos. Esta cobertura está dirigida a clientes integrales, que también cuentan con el seguro de su vehículo en BSE, reconociendo y jerarquizando la fidelidad de nuestros asegurados.

Los mejores en todo el país

El BSE se enorgullece de contar con asesores profesionales y comprometidos que nos acompañan año tras año en el cumplimiento de nuestra misión. A lo largo de nuestra historia, la selección se focalizó en la calidad y el profesionalismo, con el objetivo de estar siempre acompañados de los mejores del mercado, quienes representan la imagen y valores de nuestra querida empresa.

Actualmente, el BSE cuenta con un staff estable de cerca de 1.200 asesores, incluyendo 57 Agencias de representación exclusiva, cuidadosamente seleccionados, profesionales de primer nivel, destacados en el mercado asegurador nacional e internacional. Ellos nos representan a lo largo y ancho de cada rincón del país. Esta estrategia acompaña la visión integradora y descentralizada que ha sostenido el BSE a lo largo de su historia; con presencia en los 19 departamentos, impulsando, junto a sus socios estratégicos, la producción nacional y apoyando a trabajadores y empresarios de todo el país.

El BSE agradece y se enorgullece de la confianza y el apoyo sostenido de sus Asesores.

Juntos, el futuro es cierto

Un año más el BSE reafirma su compromiso de jerarquizar la profesión, promover la formación continua y defender los valores que hacen del Asesor de Seguros una figura clave en el mercado asegurador, así como en el ecosistema financiero y social del país.

Gracias por ser parte de nuestra historia. Sigamos construyendo el futuro del seguro en Uruguay. Juntos, el éxito está asegurado. ¡Feliz Día del Asesor! ●

Visión compartida de largo plazo

El vínculo con nuestra red de corredores se basa en valores sólidos: confianza mutua, cercanía, profesionalismo y una visión compartida de largo plazo, afirmó Christian Urban, Gerente Técnico Comercial de San Cristóbal Seguros.

¿En qué medida se apunta a potenciar la cercanía con el canal de corredores?

La cercanía con los corredores es uno de nuestros pilares estratégicos. Combinamos una fuerte presencia territorial, con equipos comerciales que visitan y acompañan activamente a la red, y el desarrollo tecnológico constante de nuestro portal de productores, que incorpora mejoras permanentes para facilitar la cotización, emisión y gestión de negocios. Además, estamos impulsando acciones concretas para profundizar esa cercanía: apertura de nuevas oficinas insignia, reforzando nuestra presencia en puntos estratégicos del país; desarrollo de un nuevo portal de corredores con un cambio importante en el core tecnológico para brindar una experiencia más ágil, intuitiva y completa; y la generación de más instancias

de conocimiento, formación y recreación compartida con el canal. Esta combinación de presencia territorial, innovación tecnológica y espacios de relacionamiento nos permite construir una red cada vez más integrada, cercana y alineada a largo plazo.

¿En qué medida las oficinas de la empresa potencian sinergias con los corredores?

Contamos con 17 oficinas insignia con identificación marcatoria de la compañía distribuidas en todo el territorio nacional, lo que nos permite brindar un servicio ágil y personalizado. Estas oficinas funcionan como puntos de encuentro estratégicos con los corredores, fortaleciendo la presencia de la marca en el interior y facilitando la coordinación diaria entre equipos comerciales, técnicos y administrativos. Además, en Punta del Este contamos con un centro de negocios que trasciende el concepto tradicional de oficina: es un espacio pensado específicamente como lugar de encuentro y relacionamiento con los corredores de la zona, donde se generan vínculos, actividades comerciales y sinergias estratégicas en un mercado clave.



Christian Urban, Gerente Técnico Comercial de San Cristóbal Seguros

¿Cuáles son las líneas de acción que desarrolla la Gerencia Técnica Comercial?

La Gerencia Técnica Comercial lidera una serie de líneas estratégicas integradas, orientadas a potenciar el crecimiento rentable de la compañía: desarrollo y fortalecimiento del canal de corredores; gestión técnica y comercial de la cartera, equilibrando expansión

con control de siniestralidad; diseño y actualización constante de productos adaptados al mercado uruguayo; análisis profundo de datos y pricing competitivo para segmentar ofertas por zona, tipo de riesgo y perfil de cliente; y estrategias territoriales focalizadas que apuntan a ganar participación en zonas clave, fortalecer la presencia en Montevideo y conti-

nuar creciendo en el interior. En conjunto, estas líneas de acción permiten alinear lo técnico y lo comercial bajo una misma dirección estratégica, maximizando eficiencia operativa y cercanía con el mercado.

¿El control técnico y el monitoreo de la siniestralidad son ejes fundamentales?

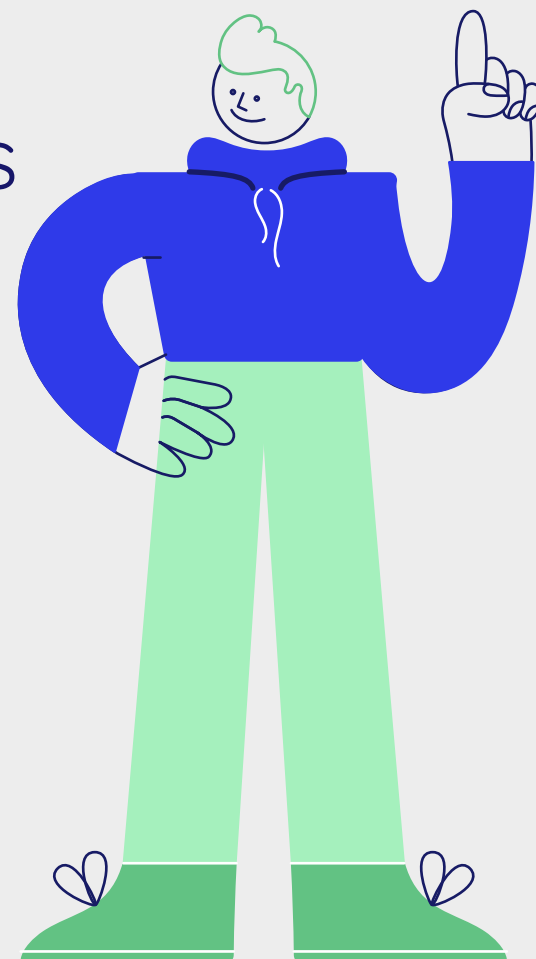
Sí, son dos ejes fundamentales. Mantener una cartera técnicamente equilibrada y rentable es clave para ofrecer precios competitivos y un servicio de calidad. Por eso, realizamos un seguimiento mensual detallado de la siniestralidad, lo que nos permite detectar rápidamente desvíos, anticiparnos a tendencias y tomar decisiones correctivas con agilidad. Además, trabajamos activamente en la segmentación de la cartera, analizando zonas, tipos de riesgos y perfiles de clientes, con el objetivo de obtener los mejores resultados técnicos esperados y diseñar estrategias que fortalezcan nuestra posición en cada segmento. Este enfoque nos permite alinear la estrategia técnica y comercial, garantizando una operación sustentable y competitiva a largo plazo. ●



San Cristóbal
Seguros

Juntos transformamos
los desafíos en oportunidades
y los sueños en resultados.

¡Feliz día del corredor
y corredora de seguros!



Se apunta a la máxima jerarquización del corredor asesor

Paradell: presidir FAPROSU es un orgullo y una gran responsabilidad

Lorenzo Paradell es el nuevo Presidente de la Federación de Asociaciones de Profesionales de Seguros del Uruguay (FAPROSU). Paradell es un reconocido Corredor Asesor que tiene una muy valorada trayectoria en el ámbito gremial empresarial ya que ocupó durante tres períodos bianuales la presidencia de APROASE. Subroga en el cargo a Gonzalo Trías, quien en representación del Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay, desarrolló sinergias proactivas durante su gestión. Lorenzo Paradell es acompañado en su gestión por Carla Antonaccio, en calidad de Vicepresidenta (CUAPROSE) y por Daniel Florines como Secretario, en representación del Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay.

¿Qué reflexión le merece haber asumido el desafío que implica ejercer la presidencia de la Federación?

En el marco de la rotación de autoridades de la institución, integrada por APROASE, CUAPROSE y el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay, le correspondió a



Lorenzo Paradell, Presidente de FAPROSU

jurídica que establezca líneas de gestión profesional claras y muy definidas.

¿En qué medida la Federación propugna la jerarquización de la actividad del corredor de seguros?

Uno de los ejes de gestión de FAPROSU es precisamente buscar siempre la máxima jerarquización de la profesión. La jerarquización pasa por una constante capacitación que le permita al corredor ser un profesional cada vez más sólido es su importante tarea de asesoramiento. Los procesos de capacitación son desarrollados en estos momentos por las gremiales que integran FAPROSU. Buscamos

Fraterno saludo a los corredores

El Presidente de FAPROSU, Lorenzo Paradell, extendió un fraterno saludo a sus colegas al celebrarse hoy el Día del Corredor Asesor de Seguros. El ejecutivo destacó que es “una noble profesión que queremos tanto”. “Es una actividad -prosiguió- que no sabe de horarios y cuyo rol es muy valorado por un asegurado cada vez más exigente”.

“Quiero destacar que en nuestra profesión debe prevalecer, cada vez con más relevancia, el concepto de que la unión hace la fuerza. Por eso es muy importante integrar una gremial de corredores asesores”, concluyó Paradell.

que en el futuro esas sinergias estén a cargo de la Federación.

¿La ética profesional es uno de los valores que busca fortalecer la organización?

Es una línea de trabajo de la Federación. Los valores éticos son primordiales en la medida que contribuyen fuertemente a la transparencia del mercado. Siempre partimos de la premisa

de que hay que ser ético con los clientes, con las compañías, en un mercado que se caracteriza por su solidez y su credibilidad. En este escenario la figura del corredor juega un rol muy importante porque construye confianza y día a día busca potenciar la cultura del seguro en Uruguay.

¿Cómo evalúa el reciente congreso de COPAPROSE?

Participamos, en representación de la Federación, en el XXXV Congreso Iberoamericano de la Confederación Panamericana

Se valora una actividad que protege el patrimonio de los asegurados

de Productores de Seguros (COPAPROSE), realizado en Buenos Aires entre los días 7 y 9 de octubre. Fue un encuentro muy fructífero que tuvo un alto poder de convocatoria de profesionales de América y de España. Durante el evento se trató la situación, en términos comparativos, de los mercados de seguros de la región. Se comprobó en forma fehaciente el muy alto porcentaje de participación que tienen los corredores profesionales en los distintos mercados del hemisferio. Esto es muy grato en la medida que se valora una actividad que protege el patrimonio de los asegurados y que constantemente se capacita para enfrentar los desafíos de mercados de seguros cada vez más técnicos y complejos. ●

El corredor debe tener un marco de seguridad jurídica

APROASE ejercer la presidencia de FAPROSU por un período de dos años. Frente a esa instancia, el Presidente de APROASE, Esteban Bello, me planteó la posibilidad de que asumiera el cargo de Presidente de la Federación. Acepté con mucho orgullo y satisfacción esta función. Es un compromiso, un desafío, que asumo con mucha responsabilidad, ya que la Federación cumple un importante rol entre los actores del sistema asegurador.

Los objetivos de FAPROSU son muy claros: jerarquizar la profesión, generar un registro de corredores profesionales e impulsar el Proyecto de Ley de Intermediación de los Seguros, que se encuentra en la órbita parlamentaria. Esperamos que el referido Proyecto de Ley comience a ser tratado y aprobado en el curso del próximo año. Este es un marco regulatorio de una actividad que permanece desregulada. Es muy importante porque como existen múltiples canales alternativos de venta de seguros debemos contar con un marco de seguridad

La necesidad de estar protegido con un Seguro para el Hogar

Ante un siniestro de importantes magnitudes como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe en un edificio o casa es clave contar con una cobertura de seguros correcta y eficiente que ayude a minimizar las pérdidas materiales. Aunque la ocurrencia de estos siniestros es muy baja, cuando suceden suelen ser devastadores en costos de bienes muebles, inmuebles y, por supuesto, cuando involucran vidas humanas. En la mayoría de los casos, arrasan con el esfuerzo de toda una vida. Estar protegidos frente a los mismos permite reponerse en lo material de manera más eficiente, rápida y menos traumática posible.

El diario Clarín informó que la Ley 13.512 de Propiedad Horizontal de Argentina establece la obligación de contratar un seguro de incendio para cubrir las partes comunes del edificio y la responsabilidad civil derivada. Esa misma póliza protege ante rayos, explosión, tumulto popular, huelga, terrorismo y hechos de vandalismo y malevolencia, así como también frente a daños por impacto de aeronaves, vehículos terrestres, sus partes y componen-

tes y daños por humo. En el caso de ocurrir el siniestro, el seguro pagará el costo de la reconstrucción de las partes comunes hasta el monto contratado. Cada propietario deberá encargarse -con sus fondos o su seguro- de reparar o reconstruir su departamento. En cuanto a la Responsabilidad Civil, es decir los daños generados a las personas y a sus bienes, cada propietario es considerado como un tercero respecto al mismo consorcio. La póliza del edificio debería resarcirlos, como así también a los vecinos linderos o transeúntes dañados. Para estar totalmente cubierto, cada propietario debería contar, además, con un seguro propio contra incendio o alguno otro de este tipo. De esta manera, se le resarcirán los daños ocurridos en su propio departamento hasta el monto asegurado. Pero este seguro es voluntario y de libre elección. La combinación de ambas pólizas, contratadas en valores realistas y actualizadas de acuerdo al patrimonio a proteger, es la respuesta más eficiente ante un siniestro importante como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe.

Profesionales que contribuyen de manera crucial al desarrollo del mercado

Natalia Olij destacó los valores que distinguen el rol del productor asesor

La Secretaria General de APROASE, Natalia Olij, resaltó los sólidos valores que pautan los procesos de gestión del productor asesor profesional en un mercado cada vez más técnico, complejo y competitivo. La empresaria afirmó al Suplemento de Seguros de El Observador que “la unión hace la fuerza y la Agrupación brinda al corredor la seguridad de estar representado frente a las compañías de seguros y la defensa de su rol ante ellas y ante la legislación. Sostuvo asimismo que “es importante agremiarse para así pertenecer a una institución que promueva la ética y transparencia de la profesión”.

¿Qué mensaje extiende a los corredores al celebrarse hoy el Día del Corredor?

Primero que nada, mi más sinceras felicitaciones a quienes con pasión, profesionalismo y cercanía, convierten la incertidumbre en certeza. Son más que asesores;

Facilitadores de proyectos y también la primera mano amiga en momentos de dificultad

son facilitadores de proyectos y la primera mano amiga en momentos de dificultad. Su esfuerzo diario, navegando entre condiciones de pólizas, innovaciones y las necesidades de cada cliente, merece todo el reconocimiento.

El mercado evoluciona, pero la esencia de nuestro rol sigue siendo insustituible: asesorar con ética y proteger el patrimonio y el futuro de las personas y las empresas.

Hoy, más que nunca, reafirmamos desde la Agrupación nuestro compromiso de seguir trabajando para fortalecer, capacitar y defender nuestra profesión.

¿En qué medida los productores asesores hacen crecer el mercado y contribuyen a su transparencia?

Creo que los productores asesores de seguros contribuyen de manera crucial al crecimiento del mercado al actuar como consultores expertos entre los clientes y las aseguradoras. Gracias a su

rol se aumenta la contratación de los seguros, ya que analizan los riesgos específicos de los clientes y ofrecen un seguro a medida, permitiéndole al cliente asumir mayores riesgos comerciales fomentando así la inversión y el crecimiento económico. A su vez, este acercamiento con el cliente permite identificar vacíos en la oferta de seguros del mercado e incentiva el desarrollo de nuevos productos, factor que también contribuye al crecimiento del mercado.

Por otro lado, es la principal fuente de transparencia, tanto para el asegurado como para la compañía de seguros. Para el cliente, es la persona que informa y traduce la información técnica de los seguros, compara ofertas de múltiples aseguradoras y otorga la póliza que mejor se ajusta a sus necesidades. También es quien se asegura que al momento de un siniestro se cumpla con lo estipulado en la póliza.

Por el lado de la aseguradora, es la persona que brinda la información del cliente a la compañía, quien informa los riesgos que existen y quien revisa que la póliza esté bien emitida según la información transmitida de ambos lados.

¿Cuáles son los principales valores de la actividad del productor asesor frente a otros canales de venta?

Creo que los principales valores que diferencian al productor asesor de seguros de otros canales de venta son tres: asesoría personalizada, disponibilidad horaria y atención en caso de siniestro. Con asesoría personalizada me refiero a que el productor asesor se sienta con el cliente y escucha sus necesidades y en base a eso hace un estudio del mercado y ofrece al cliente una variedad de opciones ajustadas y personalizadas a sus necesidades. La disponibilidad es otro de los valores que lo diferencian. Muchas veces, en otros canales de venta, la atención es limitada a días y horario de oficina por lo cual si al cliente le pasa algo un domingo o luego de las 18 horas no va a haber nadie para ayudarlo en caso que lo necesite. Nosotros estamos siempre a una llamada de distancia, brindando tranquilidad y asesoramiento ante la inquietud del cliente. La atención en siniestros es otro gran diferencial; los productores asesores tenemos comunicación directa con las compañías de seguros, lo que nos permite tener información actualizada y acceso directo a los canales de siniestro de las distintas compañías.



Secretaria General de APROASE, Natalia Olij

¿Considera que el productor asesor debe estar cada vez más unido y agremiarse para fortalecer la profesión y al consumidor?

Sin lugar a dudas. La unión hace la fuerza y la Agrupación brinda al corredor la seguridad de estar representado frente a las compañías de seguros y la defensa de su rol ante ellas y ante la legislación. Es importante agremiarse para así pertenecer a una institución que promueva la ética y transparencia de la profesión, que busca profesionalizar a sus asociados mediante cursos que se realizan a lo largo del año y para tener un lugar en el cual plantear problemas o dudas que surjan en el día a día.

¿Cuáles son las principales dinámicas que debe desarro-

llar el sector para potenciar la cultura del seguro?

Se deben desarrollar dinámicas que incrementen la conciencia del riesgo, simplifiquen la experiencia del cliente y generen confianza en el asesor de seguros y el mercado asegurador. Para esto, se pueden incluir temas de seguros en las instituciones educativas. Puede ser en los liceos al tratar educación financiera o incluso en la Universidad para que puedan conocer y comprender los riesgos que hay y cómo cubrirlos y cuál es el rol del productor asesor en el mercado.

¿Considera que la capacitación del productor asesor jerarquiza la profesión?

Sin lugar a dudas, el mundo está en constante cambio, lo

cual genera modificaciones en las condiciones de las pólizas, agregado de servicios y creación de nuevos productos. Es nuestro deber como productor asesor de seguros estar informados de los cambios y capacitados sobre los distintos productos para poder asesorar integralmente y profesionalmente a nuestro cliente. Por eso, desde la Agrupación informamos de los cambios y agregados que realizan las compañías de seguros y realizamos cursos de capacitación en distintas temáticas para profesionalizar a nuestros asociados.

¿Cómo visualiza la operativa actual del mercado de seguros?

La operativa actual del mercado de seguros se encuentra en un proceso de transformación y desafíos, en el cual la tecnología está teniendo un gran crecimiento y el entorno está enfrentándose a nuevos riesgos, tanto en lo referido a lo ambiental como a nuevos productos que acompañan los desafíos que hay en la actualidad. El sector se enfrenta a un aumento de riesgos cibernéticos y cada vez más empresas y particulares están consultando cómo protegerse ante estos casos y se están creando nuevos productos para enfrentar estos riesgos. También hemos tenido aquí en Uruguay casos que no se habían dado hasta el momento como ser, huracanes, inundaciones y temblores que plantean una reestructura de las condiciones de pólizas y coberturas.

Por último, se ha visto un aumento en los seguros de protección o los comúnmente llamados seguros de vida, acción que responde a una necesidad de la sociedad de contar con una protección a futuro, tanto para sí mismo como para su familia. ●



En este día tan significativo, desde la Comisión Directiva queremos saludar especialmente a cada uno de nuestros socios y socias, profesionales que día a día trabajan con compromiso, responsabilidad y vocación de servicio para brindar tranquilidad a miles de personas y empresas. Su labor es esencial para el desarrollo del sector y para construir una sociedad más protegida y consciente.

¡Gracias por formar parte de esta comunidad y por ejercer la profesión con tanta dedicación!

¡Feliz Día del Corredor/a de Seguros!



aproase.com.uy | 097 680 235 | Colonia 1007 Piso 2, Montevideo

Es muy importante estar cobijados bajo el paraguas de una gremial

Una hermosa profesión sustentada en valores que protege a los asegurados

Como es tradición, en octubre, concretamente el último viernes de este mes, es el Día del Corredor Asesor de Seguros en Uruguay. Por ello hacemos propicia esta ocasión para saludar a todos nuestros socios y colegas profesionales, que con mucha pasión y dedicación, llevan adelante esta actividad en todo el país.

Relación muy profunda

Siempre tenemos una permanente interrogante de saber de quién es el cliente con las compañías de seguros. Algunas entienden que es de las compañías, y en realidad es en los corredores asesores que los clientes confían y contratan por nuestro medio.

Los conocemos y entablamos una relación muy profunda, que a lo largo de los años cada vez se hace más estrecha. En definitiva, velamos por la mejor protección de todo su entorno patrimonial. Hoy en día el 85% de los seguros que se comercializan en Uruguay se canalizan a través del Corredor-Asesor.

El 85% de los seguros se canalizan a través de los corredores

Constante dinámica

Somos los que estamos las 24 horas del día, los 365 días del año, pendientes de recibir sus necesidades y asesoramiento. Muchas veces hacemos de psicólogos, porque somos la contención a sus problemas, máxime hoy donde vivimos una siniestralidad muy alta, y el tema repuestos sigue sin solución. Ahí estamos batallando para buscar la mejor solución o contener esta problemática.

También aportamos a las compañías de seguros nuestro conocimiento y los requerimientos que justamente nuestros clientes nos solicitan y donde muchas veces las necesidades van cambiando, en un mundo donde todo sucede cada vez más vertiginosamente. Entendemos que es muy importante estar cobijados bajo el paraguas de una gremial, para estar más unidos y capacitarnos permanentemente para profesionalizarnos cada día más.

Desarrollo tecnológico

Hemos venido desarrollando necesidades de mercado, como



José Luis Urse, Presidente de CUAPROSE



Urse: El Corredor vela por el patrimonio del asegurado

así también desarrollo tecnológico, para poder explotar mejor nuestras propias carteras. En línea con esta filosofía de trabajo, operamos Wink, un multicotizador creado por corredores para corredores. Hemos dado un paso muy importante porque, a su vez, empujamos para que las compañías de seguros desarrollen internamente los software

necesarios para lograr emitir desde el propio sistema.

Seguimos atentamente desde la Federación de Asociaciones de Profesionales de Seguros del Uruguay (FAPROSU), integrada por APROASE, CUAPROSE y EL CÍRCULO de AGENTES de SEGUROS del URUGUAY, una temática muy importante: que se pueda cumplir con la Ley de Des-

monopolización de los Seguros. Debemos recordar que ya desde el año 1995 se establecía legislar y regular la actividad del Corredor Asesor de Seguros, como sucede en los países de la región y en el resto del mundo.

En otro plano, debemos destacar que hace poco más de un mes llevamos adelante una jornada con los jóvenes, un encuentro

intergeneracional, porque entendemos que es necesario estar cada vez más comunicados y atentos a nuestras necesidades, ya que las nuevas generaciones vienen con otro empuje y otra visión.

Compromiso

Participamos en el XXXV Congreso Iberoamericano de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE), realizado en Buenos Aires entre

Es una noble actividad que protege el patrimonio del asegurado

los días 7 y 9 de octubre, con el propósito de profesionalizarnos cada vez más, innovar, crear y potenciar vínculos. Durante el importante evento se analizó la situación del mercado asegurador internacional y se abordaron aspectos de la transformación digital desde una nueva manera de entender el negocio, el cliente y el futuro. Seguiremos por esta senda de trabajo y compromiso con esta hermosa profesión que encaramos con mucha pasión. ●

La gestión de la Cooperativa se distingue por su transparencia y equilibrio

CASUR: firme compromiso con los corredores porque hacen posible un mercado de seguros fuerte y confiable

CASUR, primera Cooperativa de Asesores de Seguros del Uruguay, desea extender un fraterno saludo a todos los Corredores y Agentes con motivo de celebrarse hoy el Día del Corredor Asesor de Seguros. El Presidente de la institución, Roberto Machado, destacó que estos profesionales “hacen posible un mercado asegurador fuerte y confiable”. Dijo asimismo, al Suplemento de Seguros de El Observador, que los corredores “fortalecen con su esfuerzo, prestigio y profesionalismo la cultura del seguro en la sociedad uruguaya”. Resaltó a su vez que “el asegurado valora en gran medida la actividad del Corredor porque, con su dedicación plena, lo asesora acerca de la mejor manera de proteger su patrimonio, en la contratación de las pólizas y en el seguimiento de los siniestros”.

Destacó, en otro plano, que CASUR tiene muy buenas relaciones con las compañías que la apoyan y con las cuales siempre se apunta a profundizar acuerdos que generan beneficios recíprocos. Dijo que “CASUR es una institución sin fines de lucro, cuya gestión se distingue por su transparencia y equilibrio. Esto es muy importante porque implica que sus socios, independientemente de su volumen de cartera, tengan siempre las mismas oportunidades”.

Política solidaria

Roberto Machado expresó que “CASUR ayuda y apoya a aquellos corredores que han tenido que dejar la actividad, ya sea por baja producción o por acogerse a los derechos jubilatorios. Esos socios continúan teniendo ingresos durante un determinado período, y con condiciones muy especiales y convenientes”. El entrevistado destacó que “CASUR a lo largo de los años ha desarrollado una política solidaria con los Corredores y con sus funcionarios”.

Capacitación

Sostuvo además que CASUR continúa con su política continua de capacitación para los socios, que incluyen charlas y cursos. A su vez, su calificado personal capacita en forma periódica a los socios sobre diversos procesos de gestión ante las compañías de seguros, lo que facilita enormemente al corredor en su diaria tarea de manejo de programas y herramientas Web de las distintas aseguradoras.

Destacó que la capacitación



Directivos de la institución: Pablo Mancione, Germán Jorge, María Julia Domínguez, Roberto Machado, Álvaro Etcheverry y Germán Santos

CASUR cumplió 32 años de constante evolución

CASUR cumplió el pasado mes de septiembre 32 años de reconocida trayectoria en el mercado asegurador, sustentada en los valores de la confianza, el profesionalismo y la constante evolución en todos sus procesos de gestión. Es una Cooperativa sólida y respetada que se afianza y proyecta día a día en un mercado asegurador altamente competitivo.

Su Presidente, Roberto Machado, dijo que “CASUR alcanzó una madurez empresarial muy significativa. Fue creada en 1993 por un grupo de colegas con visión de futuro que dejaron su granito de arena a través de los años”.

“Hoy la cooperativa -destacó- es una fuerte herramienta que contribuye a potenciar la cultura del seguro en el Uruguay”. Las oficinas de la Cooperativa, situadas en la estratégica esquina de Uruguay y Paraguay, brindan apoyo logístico, técnico y tecnológico a su red de corredores, y sirven de soporte para las distintas compañías aseguradoras.

es muy importante en la medida que el mercado de seguros es cada vez más técnico y complejo. “Se apunta -afirmó- 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”.

Compromiso

Roberto Machado expresó asimismo que CASUR es una Cooperativa comprometida con la profesión de Corredor Asesor y una vez más apoya y promueve a las distintas agremiaciones del sector como APROASE, CUAPROSE, el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay y a la Federación de

Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU). Destacó además que, en línea con esta filosofía de trabajo, se “invita a los colegas a participar en esas organizaciones para fortalecerlas y así defender nuestra profesión en el mercado”.

Calidad

El entrevistado señaló que CASUR, en base a su constante proceso evolutivo, “genera procesos de calidad continua que optimizan los tiempos de respuesta de la organización, la cual ha incrementado su masa social con Corredores jóvenes que potencian aún más su dinamismo en un mercado cada vez más técnico”.

Renovación de autoridades

La Cooperativa CASUR renovará su Comisión Directiva durante un acto eleccionario previsto para el próximo mes de noviembre. Las nuevas autoridades ejercerán sus funciones durante dos años. El padrón electoral de la institución está integrado por 60 corredores, de Montevideo e Interior que generan dinámicas proactivas en diversas zonas del país.

La Cooperativa sustenta la premisa de que una póliza ingresada a través de CASUR, en sus distintas formas, rinde más

porque se comparten los beneficios obtenidos por la dinámica conjunta de todos sus socios y colaboradores. ●

Donde los corredores crecen juntos



Más de 30 años fortaleciendo la comunidad aseguradora del Uruguay.

Unidos para un futuro asegurado

www.casur.com.uy 098 735715 casurseguros casurseguros

Día del Corredor: una oportunidad para reflexionar sobre el rol social del Agente

Lallegada del Día del corredor de seguros ofrece una inigualable oportunidad de detenernos a reflexionar acerca del rol del Corredor Agente, asesores que trabajan exclusivamente comercializando los excelentes productos que ofrece el Banco de Seguros.

Se trata de mujeres y hombres que han acumulado décadas de experiencia asesorando a los clientes en un mundo cada vez más complejo, en el que los riesgos se multiplican y el clima asoma como un factor cada vez más dañino.

**Son referentes
en los pueblos y
en las ciudades
donde cumplen
sus procesos
de gestión**

Escuchar al cliente

Existen más de sesenta Agencias a lo largo y ancho del país, agremiadas en el Círculo de Agentes, una agrupación que ha trabajado incansablemente por profesionalizar la tarea del asesor, apostando a una capacitación continua y a una búsqueda permanente de mejorar la calidad de atención al cliente. Pocas instituciones pueden enorgullecerse de contar con una red tan amplia de norte a sur y de este a oeste; pequeños pueblos, ciudades chicas, medianas, grandes y barrios de Montevideo. Las oficinas de las Agencias abren sus puertas siempre con el mismo espíritu: escuchar a los clientes, ofrecer soluciones, brindar una atención personalizada que haga sentir al asegurado que cuenta con robustos equipos, dispuestos a



Directivos del Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay

brindarle seguridad, explicando las condiciones de cada contrato en un lenguaje claro y accesible.

Una voz de referencia

Además del asesoramiento acerca de la variada cartera que ofrece el Banco de Seguros -una prestigiosa empresa que pertenece a todos los uruguayos- los Agentes se han transformado a través del tiempo en una voz de referencia en los pueblos y las ciudades a las que pertenecen. Se trata de profesionales dispuestos a dedicar el tiempo que sea necesario a cada cliente, sin importar el horario, sin prestar atención a los días feriados y a los fines de semana.

Los asegurados saben que cuentan con alguien a quien llamar en situaciones difíciles: accidentes de tránsito, robos, desastres climáticos, entre una larga lista de etcéteras. Un profesional dispuesto a interrumpir

sus tareas con tal de brindar asesoramiento en los momentos más delicados porque más allá del trámite por delante, lo más importante para los clientes es ser escuchado en los momentos de nerviosismo.

Tal vez lo más importante no sea el diálogo entre Corredor Agente y cliente en torno a los seguros. Lo más importante es que los Corredores Agentes han sido y serán referentes en sus localidades, personas dispuestas a tomar un café y escuchar a los vecinos, porque lo clave es subrayar que los Corredores Agentes cumplen un rol social que va mucho más allá de las pólizas y los siniestros.

Es frecuente recibir en las oficinas a asegurados que concurren a la Agencia en busca de alguien que los escuche por fuera del negocio, alguien que dedique su tiempo en entender sus problemas y, en algunos casos,

recibir un consejo. Incluso se da que se acercan personas que no son clientes de la Agencia, pero saben que cuentan con ese espacio, debido a que en las diferentes localidades en las que operan las empresas agremiadas en el Círculo de Agentes se sabe que encontrarán allí una respuesta que poco tiene que ver con los vínculos comerciales sino con una actitud de ser referentes en sus zonas, mujeres y hombres cuya voz tiene peso y prestigio.

Responsabilidad y honestidad

Los Agentes del Banco de Seguros del Estado cumplen su labor con responsabilidad y honestidad. Los clientes consideran que el propio BSE a través de sus representantes, se encuentra presente en el lugar. Y eso es lo más importante: conformar un equipo sólido con décadas de trayectoria que llega a cada rincón del país para cuidar el patrimonio de los uruguayos frente a un mundo cada vez más desafiante.

¿Cuál es otro de los roles fundamentales de las Agencias? Fomentar la cultura aseguradora, un desafío que enfrenta Uruguay. Si bien una recorrida por el pasado permite concluir que la cultura aseguradora ha crecido de un tiempo a esta parte, lo cierto es que aún queda mucho camino por recorrer. Se trata de uno de los grandes objetivos que se ha trazado el Círculo de Agentes: trabajar para que los uruguayos comprendan la importancia del seguro para proteger su patrimonio y hagan un esfuerzo para lograr vivir con la tranquilidad de que, pase lo que pase, una empresa pública

líder del mercado, ofrece respaldo en forma permanente.

Constante capacitación

Otro de los objetivos es apostar a una capacitación permanente, bajo el convencimiento de que se trata de una herramienta indispensable para brindar el mejor asesoramiento a los clientes. Algunos de nuestros socios superan las cuatro décadas de ejercicio profesional y, aún así, se están capacitando constantemente, para estar actualizados respecto a las mejoras de los productos que ofrece el Banco de Seguros.

El Círculo de Agentes mantiene encuentros periódicos de trabajo con las diferentes gerencias que nuclea el BSE, en busca de valorar los logros, analizar los posibles procesos de mejoras y reflexionar acerca de nuevos productos que atiendan la demanda de los clientes. Se trata de un espacio fundamental entre la gremial y la principal empresa aseguradora del mercado.

El Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay también integra FAPROSU (Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay), junto con las dos agremiaciones de Corredores de seguros más importantes de Uruguay, como lo son Aproase y Cuaproase.

Lo que hace la diferencia en un buen asesor profesional, es su conocimiento y experiencia. La capacitación es uno de los pilares de las agrupaciones que conforman la Federación, para fortalecer y jerarquizar nuestra profesión. ●

Comisión Directiva del Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay



El Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay saluda en su día, a sus asociados y corredores de seguros.

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