Porto Seguros

SEGUROS

Porto Seguros

Montevideo • SÁBADO 25 · DOMINGO 26 · JUNIO 2022 • Suplemento de 8 páginas • Año XXV • Nº 223

San Cristóbal Seguros crece y potencia su propuesta de valor junto al Corredor

Durante el Taller de Especialización y Capacitación en Seguros (TECS), Mauricio Castellanos (Gerente Comercial de San Cristóbal Seguros Uruguay; José Antonio Nanni, Director de San Cristóbal Seguros; Diego Guaita, Presidente del Directorio de San Cristóbal Seguros y CEO del Grupo San Cristóbal Seguros; Sebastián Dorrego, Gerente General de San Cristóbal Seguros Uruguay y Héctor Perucchi , Director de San Cristóbal Seguros.

● Páginas 6 y 7

Porto Seguros, desde hace 27 años construye confianza en Uruguay

● Página 3

Presidente de Porto Seguros Uruguay, Fernando Viera

CUAPROSE sigue generando dinámicas que fortalecen el desarrollo tecnológico

La Directiva de la Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros (CUAPROSE), recibió en sus oficinas a los directivos de las empresas, Alubiar SA, representantes del MulticotizadorWink, así como a la organización UruguayCom, desarrollador y comercializador del sistema de gestión para corredores de seguros:SegurosApp. En la instancia, ambas empresas informaron sobre el importante e innovador acuerdo de integración, cooperación y desarrollo en conjunto.

La directiva de CUAPROSE informó que "nos sentimos muy cercanos a éste acuerdo, dado que desde nuestra Cámara se vio nacer a Wink, con un importante aporte en conocimiento, así como económico, que se ha realizado a lo largo de dos años. En este proceso participaron varios de nuestros socios, lo que generó un multicotizador que es una herramienta destacada en la tarea diaria del Corredor Asesor de Seguros. Asimismo, un número importante de nuestros socios utilizan hoy el sistema de gestión SegurosApp.

Daniel Lagomarsino y Ramón Gil (Directores de Wink); Alejandro Izaguirre y Alberto Panetta (Secretario y Presidente de CUAPROSE, respectivamente); Pablo Alcaraz, Favio Rodríguez (Socios Fundadores de UruguayCom) y Leonardo Rodríguez (CEO de UruguayCom)

Independencia

Los ejecutivos de CUAPROSE expresaron al Suplemento de Seguros de El Observador que "antes de entrar en detalle, respecto a los comentarios del encuentro, queremos y debemos marcar nuestra independencia de ambas empresas, respetando al mercado, la libertad de contratación de nuestros socios, por lo cual siempre estamos abiertos a la comunicación de servicios y herramientas que faciliten nuestra gestión operativa y comercial.

Especificaron que:

- Alubiar SA, está integrada por un conjunto de Corredores Asesores con el objetivo de mejorar la gestión y la innovación en los procesos internos de gestión y la comercialización. El MulticotizadorWink es muestra de ello, el cual interactúa con todas las compañías del mercado con sus diferentes variantes, reduciendo sustancialmente el tiempo de cotización, desplegando información clara de las coberturas, costos y beneficios.
- UruguayCom, cuenta con una potente herramienta de gestión llamada SegurosApp, la cual se aloja en la nube, así como una aplicación móvil para una gestión óptima de los datos de clientes, pólizas, siniestros, etc. Permite desplegar todo tipo de informes y estadísticas para una mejor toma de decisiones y comunicación.
- Está especialmente diseñado para gestionar carteras de seguros de todo tipo. UruguayCom cuenta con una importante cartera de clientes, siendo líderes del mercado en tal sentido.
- Manifiestan estar convencidos que esta unión, va a significar un mojón importante para ambas empresas, sus clientes y todos los corredores asesores del país.
- Es una asociación entre dos empresas similares, nacionales, enfocadas únicamente en tecnología para el desarrollo del corredor asesor.
- Ambas plataformas están funcionando muy bien, por lo cual hay un fuerte convencimiento que juntos se potenciarán. Ya se está trabajando para plasmar varias ideas a desarrollar en conjunto, en el corto, mediano y largo plazo.
- Durante este período, el servicio lo seguirán brindando cada empresa por separado. Quienes hoy tengan un servicio con uno de los proveedores, pueden acceder al otro a un costo y beneficio promocional.
- Quienes no tengan ninguno de los dos servicios, pueden acceder a un período de prueba sin costo, a fin de verificar la mejora en los procesos y gestión, lo que se traduce en mejor calidad de servicio y rentabilidad.
- Ambas empresas, conocen las necesidades y las amenazas constantes a las que está sometido el mercado de seguros uruguayo. Están convencidas de los beneficios que esto traerá, para lo cual han planificado un constante crecimiento en herramientas de tecnología de la información para tomar mejores decisiones.
- Esta alianza colaborativa de integración de ambos sistemas, traerá grandes beneficios para los clientes, mejorando la gestión comercial del Corredor Asesor y potenciando las herramientas que ambas empresas desarrollan, trabajando en un objetivo común y de largo plazo.

Tras ver la presentación de dichos programas y la inmensa contribución que hacen a nuestra tarea diaria, destacamos la simplicidad en la operación de dichas plataformas, lo amigable del diseño, la destacada velocidad con la que se obtienen tanto las cotizaciones, así como la información de clientes y contratos, motivo por el cual entendimos que darlo a conocer es un aporte significativo a la industria del seguro en el Uruguay. Por información contactarse con wink@uruguaycom.com

"Contratar un seguro con un corredor profesional, es más seguro".

Metaverso y marketing en Seguros

Por Andrea Signorino Barbat
Asesora Legal y Técnica en Seguros y Reaseguros

Mucho hemos estado escuchando sobre el Metaverso, sobre todo asociado al mensaje que Marck Zuckerberg viene sosteniendo, luego de fundar su nueva empresa Meta, sobre que se trata de la próxima frontera de la realidad virtual. Ahora bien, ¿esto que podría significar en el mundo del seguro? ¿Una nueva oportunidad de marketing o solo una realidad virtual?

En grandes líneas, el Metaverso es un concepto de un universo en tercera dimensión persistente en línea, que combina múltiples espacios virtuales diferentes. Podemos visualizarlo como una versión futura del Internet que permitirá a los usuarios trabajar, reunirse, jugar y socializar juntos en estos espacios 3D. Conectaría múltiples plataformas, similar a Internet que contiene diferentes sitios web accesibles a través de un solo navegador. Aunque no es obligatorio, las criptomonedas pueden ser ideales para un Metaverso que también se beneficiaría del uso de billeteras criptos y de la tecnología blockchain para crear sistemas de gobernanza transparentes y confiables Estará impulsado por la realidad aumentada, y cada usuario controlará un personaje o "avatar". Por ejemplo, podremos tomar una reunión de realidad mixta con un visor de realidad virtual en nuestra oficina virtual, terminar el trabajo y relajarse con un juego, luego administrar nuestro portafolio cripto y finanzas todo dentro del Metaverso. Es que no podemos negar que las conexiones entre los mundos financieros, virtuales y físicos se han vuelto cada vez más vinculadas. Los dispositivos que usamos para administrar nuestras vidas nos dan múltiples accesos con solo tocar un botón.

El Metaverso no existe en forma integral, pero el llamado "gaming" es hoy la realidad más cercana: los videojuegos ofrecen actualmente la experiencia más próxima. Los desarrolladores han superado los límites de lo que es un juego organizando eventos dentro del juego y creando economías virtuales. De este nuevo mundo no escapan quienes ven oportunidades de marketing y así, por ejemplo, IKEA decidió entrar en el negocio del gaming, ampliando su extensa gama de mobiliario con productos 100% orientados a gamers (mesas, sillas, escritorios, etc.). El gaming sería un canal perfecto de comunicación con potenciales consumidores de forma concreta, interactiva, bidireccional, alineado completamente con los nuevos conceptos de marketing 4.0, 5.0.Además, el ecosistema gaming se ha completado con la llegada de los e`sport o deportes en línea, con millones de seguidores globales.

Y que sucede en materia se seguros. Por ahora solo exploración, pero imaginemos por un minuto que posicionamos nuestra empresa aseguradora en el mundo del Metaverso ygaming. Así, incursionamos en un e`sport de automovilismo, felicitamos al ganador y le informamos que además de su premio en dinero, XXX Seguros le ofrece el 50% de descuento en su seguro de automóvil o motociclo por un año. Y que, si nos recomienda a otros gamers, le ofrece el 25% de descuento a ellos y el 50% a él por un año más. Solo haciendo click aquí para contratar...

De todo esto trataremos en la reunión el grupo de trabajo internacional de Tecnologías y Seguros que presido en AIDA. En esta ocasión en sesión en la Universidad de Salamanca. Es que tenemos que empezar a analizar los pro y contras de estas nuevas realidades. Por un lado, estaremos ante una gran oportunidad de hablar con nuestros seguidores, audiencia y consumidores, presentes y futuros... ¿El mundo del seguro lo quiere aprovechar?¿Por qué no diseñar una forma de interactuar con los gamers y ofrecerles seguros adecuados a sus intereses?¿Por qué no llegar a edades más tempranas con la cultura del seguro?¿No sería una forma de rejuvenecer la imagen del seguro? Por otro lado, ¿significaría el desarrollo de cultura de seguros o el descuido del consumidor? ¿Sería cumplir con la nueva función social del seguro, llevándolo a mayor cantidad de personas o la deshumanización del seguro? En todo caso, abrir la mente es el inicio....

Estilo Porto Seguros: calidad, innovación y relacionamiento humano con valores

Desde hace 27 años es un puerto seguro en la vida de los uruguayos

Porto Seguros construye confianza desde hace 27 años en el mercado uruguayo con los sólidos valores que siempre la distinguieron: calidad de servicio, constante evolución y muy fuertes vínculos con los Corredores Asesores. La compañía genera líneas de acción que apuntan a continuar fortaleciendo los seguros de Automóvil, Residencia, Empresa y Garantía de Alquiler a través de beneficios relevantes para los asegurados, facilidades para la gestión de las pólizas por parte de los Corredores y en la solidez de respuesta.

La empresa lanzó recientemente una promoción de Residencia + Automóvil, con beneficios para clientes de ambas carteras, al tiempo que en breve tendrá novedades en la rama de seguros vinculados al Hogar, como son Residencia y Garantía de Alquiler.

Presidente de Porto Seguros Uruguay, Fernando Viera

Renovación de marca

La compañía informó al Suplemento de Seguros de El Observador que "en este 27° aniversario se encuentra finalizando un proceso de renovación de marca, que desde el mes de abril pasó a denominarse Porto Seguros y a nivel global se enmarca bajo el holding Porto. El cambio en Casa Matriz obedece a una importante ampliación de las soluciones que ofrece la Compañía, extendiendo su rama de actividad a los segmentos de Banking y Salud, además de las variadas coberturas a nivel de Seguros".

La organización brinda un sólido soporte y gran confianza al Corredor Asesor

Especificó que "en el caso de Uruguay, las dos líneas de negocios continúan siendo Porto Seguros y Porto Servicios. El propósito que nos guía es continuar siendo un puerto seguro en la vida de los uruguayos, transmitir tranquilidad mediante soluciones innovadoras y experiencias significativas. A pesar de este cambio en la marca, nuestros valores se mantienen inalterados e incluso se potencian en lo que denominamos el "estilo Porto": la calidad del servicio, la innovación permanente y el relacionamiento humano como valores centrales y guía de nuestra actuación a todo nivel".

Se central de Porto Seguros

Pilar fundamental

Se resaltó que "desde los inicios de la Compañía, tanto en Brasil como Uruguay, el vínculo estrecho con los Corredores Asesores ha sido un pilar fundamental y lo hemos ido reforzando a lo largo de nuestra historia. Por eso, en Porto Seguros el Corredor está integrado en la concepción general de la Compañía. Entendemos que es clave para la propuesta de valor que recibe el cliente final o asegurado. En concordancia con ello, desde hace varios años cada Corredor matriculado cuenta con un referente Comercial asignado: ya sea en el rol de Ejecutivo de Negocios en Montevideo como las sucursales en el interior del país, donde tenemos llegada a todos los Departamentos".

Confianza

Porto Seguros destacó que "esto brinda un gran soporte y confianza a los Corredores para trabajar con nosotros porque tienen la certeza de contar con el respaldo de la Compañía en todas las situaciones. Incluso también en la asistencia de siniestros, auxilios y traslados ya que Porto Servicios es parte del ecosistema de servicios que brinda el holding. Si bien durante la pandemia se han generado importantes cambios en lo vinculado a la tecnología y la comunicación. En nuestro caso hemos intentado generar un balance que permitiera brindar las herramientas necesarias para facilitar el trabajo a distancia, pero buscando mantener el contacto directo entre las personas.

En los últimos meses, hemos retomado algunos de estos espacios que son tan valorados por los Corredores y sumamente fructíferos para la organización: desayunos de trabajo, eventos de premiación, participación en actividades vinculadas al deporte y la cultura, entre otras. La generación de estas instancias y los insumos que se dan allí, son claves para seguir construyendo un camino que apunta a la mejora continua en lo vinculado a procesos y a productos que ofrece la Compañía".

Muy sana

La aseguradora informó, al ser consultada sobre el comportamiento que registra en lo que transcurre del año, que "es indudable que este año comenzó con una reactivación importante de la movilidad y el efecto inmediato para las empresas aseguradoras es el aumento de los siniestros de tránsito, lo cual evidentemente afecta la rentabilidad, pero dentro de parámetros contemplados en la planificación de la Compañía.

La cartera general de clientes se encuentra muy sana en el sentido de la suscripción de los riesgos que ingresan a la Compañía, lo cual genera que los resultados acompañen de forma positiva. Entendemos que una buena administración de los capitales es clave para poder afrontar las diferentes circunstancias contextuales que se puedan dar en el mercado. A nivel de productos, la Compañía se propone continuar fortaleciendo los seguros de Automóvil, Residencia, Empresa y Garantía de Alquiler a través de beneficios relevantes para los asegurados, facilidades para la gestión de las pólizas por parte de los Corredores y en la solidez de respuesta".

Avances significativos

La organización informó asimismo que "la aceleración que se dio en la digitalización de muchos procesos ha contribuido en gran medida a dinamizar las etapas de contratación y también de liquidación en los siniestros de todas las carteras. Hemos logrado concretar avances significativos en todos los productos, que hacen una experiencia más simple y ágil para Corredores y Asegurados. Estamos muy conformes también con algunas innovaciones concretadas por Porto Servicios en lo vinculado a los servicios de auxilios, donde obtuvimos excelentes indicadores en la atención de asistencias.

Cada Corredor matriculado cuenta con un referente Comercial

A su vez, apuntando a brindar soluciones integrales, recientemente lanzamos una promoción de Residencia + Automóvil que implica interesantes y exclusivos beneficios para clientes de ambas carteras. Muy pronto estaremos con novedades en la rama de seguros vinculados al Hogar como son Residencia y Garantía de Alquiler".

EL OBSERVADOR Fin de semana
SÁBADO 25 • DOMINGO 26 • JUNIO 2022

Cooperativa CASUR

Una herramienta, un compromiso

Directivos de CASUR, Mateo Guzmán (Vocal); Roberto Machado (Presidente); Cristina Perillo (Vicepresidenta); Fernando Santos (Secretario) y Andrés Guidali (Tesorero)

"CASUR, en este año 2022, trabaja activamente en ampliar, tanto en calidad como en cantidad, las relaciones comerciales con las distintas compañías aseguradoras del mercado", afirmó la directiva de la cooperativa. Se remarcó que se "prioriza a aquellas que ven y valoran efectivamente al Corredor Asesor como la vía más idónea, responsable y duradera para comercializar sus productos con ética y profesionalismo".

Certeza y confianza

Se especificó que "detrás de cada Corredor de seguros no hay solamente un trabajo y un interés comercial, sino que existe un compromiso y un prestigio personal, que se pone en juego y se renueva día a día dándole asesoramiento, certeza y confianza al cliente, y por ende, al mercado asegurador".

"Con ese marco de referencia, CASUR brinda respaldo y apoyo a sus corredores y también a las compañías aseguradoras un plus importante de ética, experiencia y profesionalismo. CASUR está comprometida con esta noble y digna profesión y apoya y promueve a las distintas agremiaciones de Corredores como APROASE, CUAPROSE y Círculo de Agentes, invitando a los colegas a participar en ellas para fortalecerlas", subrayó la directiva de la cooperativa.

Profundizar acuerdos

Las fuentes informaron asimismo que CASUR realizará "el próximo miércoles 29 de junio su Asamblea General Ordinaria donde se pondrá a consideración la Memoria y Balance Anual. En la misma no solo se evaluará la gestión desarrollada por la cooperativa, sino que servirá también para realizar aportes e intercambiar ideas y experiencias".

Se destacó además que "pensamos encarar la segunda parte del año con mucha fuerza para profundizar los acuerdos con las distintas compañías y, ya con un horizonte sanitario despejado, profundizar los lazos con los Corredores, y así poder ir cumpliendo lo que por imperio de las circunstancias hemos tenido que postergar en estos dos últimos años".

San Cristóbal apunta al desarrollo del canal digital de la mano del corredor

San Cristóbal Seguros Uruguay genera procesos que apuntan al desarrollo del canal digital siempre de la mano de sus corredores asesores. La compañía parte de la premisa de que hay que dotar a su red de corredores de las mejores herramientas y habilidades que requiere el contexto digital porque considera que tendrá un impacto positivo en el futuro de negocio.

Fabián Alegre, Jefe de Marketing Digital del Grupo San Cristóbal Seguros

Fortaleza

En línea con ese objetivo, que refuerza el compromiso con su fuerza de ventas, la empresa organizó en el Radisson Victoria Plaza un taller de Especialización y Capacitación en Seguros (TECS), que incluyó una conferencia del especialista en Derecho de Seguros, Dr. Héctor Perucchi, como informamos en las páginas 6 y 7. Durante el acto, el Jefe de Marketing Digital de San Cristóbal Seguros de Argentina, Fabián Alegre, expuso las fortalezas de la plataforma Digital Tour 2022. Se mostraron los avances e iniciativas que San Cristóbal Seguros ha desarrollado y pone a disposición de su canal de corredores oficiales para incursionar en el comercio on line de seguros.

Equipo de Marketing Digital con las corredoras ganadoras del sorteo. Matías Sánchez, Fabián Alegre, Camila Reyes, Sabrina Guerrero, María Lurdes Giménez, Lucía Sánchez y Lucía Pereyra

Respuestas

Fabián Alegre presentó, en primera instancia, a su equipo de trabajo y explicó que operan en Argentina desde hace más de tres años y en Uruguay desde hace un año y medio en el desarrollo de pruebas piloto con corredores locales.

Integrantes del equipo de trabajo informaron sobre el sostenido crecimiento que registra el comercio electrónico y ejemplificaron que durante 2021 se produjeron en Uruguay, a través de Google, 329.000 búsquedas relacionadas con seguros de automóviles. Se estima que este año crecerá un 15% este comercio, al tiempo que proyecta que en 2025 la expansión se ubique en el eje del 140%. Se recordó asimismo que la pandemia impulsó fuertemente la utilización de los procesos electrónicos.

Destacaron que debido a la importancia de los números que evidencian los procesos digitales existe mucho potencial para hacer negocios.

Oportunidades

Fabián Alegre especificó que el objetivo trazado en el marco del Digital Tour 2022 "es brindarle a los corredores las herramientas necesarias para que puedan hacer una captura del muy interesantes mercado on line que existe en la actualidad".

En línea con esta estrategia de trabajo se mostraron en el encuentro con los corredores las nuevas herramientas que están a disposición de los profesionales que trabajan para la compañía. El objetivo es que un importante número de corredores del mercado uruguayo puedan contar con un sitio web con la marca San Cristóbal Seguros y así generar oportunidades de negocios dentro del canal digital.

Durante la reunión se entregaron laptops a los corredores presentes que obtuvieron el mejor puntaje en los desafíos de conocimientos que plantearon los integrantes del equipo de Digital Tour 2022.

Se ajustan a los requerimientos del asegurado

El BSE ofrece una amplia gama de coberturas en el segmento Salud

El Banco de Seguros del Estado ofrece, en el marco de su estrategia de crecimiento multirrámico, una amplia gama de coberturas de Vida que se ajustan a las necesidades y requerimientos del asegurado.

Entre este diversificado segmento se destaca el producto Más Salud, que ofrece la posibilidad de complementar la cobertura de salud personal a través de un seguro individual de fácil contratación, sin declaración jurada de salud, ni exámenes médicos. Se puede contratar hasta los 60 años y la cobertura se mantiene hasta los 70 años. Las coberturas son: Cáncer. En caso de diagnóstico de esta patología, el asegurado podrá disponer de un capital contado así como la posibilidad de obtener una segunda opinión médica y de recibir tratamiento clínico-quirúrgico en Estados Unidos, Argentina, Brasil o Chile. Gastos Especiales. Cubre el costo de determinados servicios y tratamientos médicos, así como medicación para cáncer, esclerosis múltiple y hepatitis C, que no son contempladas o están parcialmente cubiertos por la prestación médica habitual.

También se cubre el traslado fuera del departamento de residencia a cualquier punto del territorio nacional para realizarse los servicios y tratamientos detallados.

El Banco de Seguros potencia en forma permanente su segmento Vida

Cobertura de Vida

El seguro de Vida que ofrece el Banco de Seguro determina que la persona puede elegir durante cuántos años pagará su seguro, adaptándolo a sus posibilidades y manteniendo la cobertura durante toda su vida. Ejemplo: Edad 35 años. Capital US$ 25.000; Cuota mensual US$ 33. Si el asegurado elige pagarlo solamente durante los primeros 15 años la cuota mensual es de US$65.

Vida Temporal

Este seguro la permite a la persona contemplar una necesidad específica, acotando la cobertura a un determinado período de su vida, mientras sus hijos crecen, cuando adquirió un préstamo, etc. Se puede elegir el ahorro que se quiere cobrar al final del período definido. Desde el primer día, el asegurado tiene el respaldo del BSE, que en caso de fallecimiento abona el capital a los beneficiarios que la persona eligió.

Ahorro más Vida

Período de cobertura. Por edad hasta los 55, 60 o 65 años. Por un período de tiempo de 10, 15 o 20 años.

Renta Personal

Este seguro posibilita que la persona reciba una renta mensual a partir de la fecha que elija al momento de contratarlo. Llegada la fecha fijada para el inicio del pago de la renta, también se tiene la opción de retirar el capital generado al contado.

La renta puede ser vitalicia. El asegurado puede cobrarla durante toda su vida o también puede elegir un período durante el cual desea recibirla, es decir una renta temporaria.

Para realizar el pago del seguro se puede optar por hacerlo al contado depositando por única vez el monto total o pagar la cuota en forma mensual o anual hasta el momento de comenzar a cobrar la renta. El seguro se puede contratar en dólares o en unidades indexadas (UI).

Accidentes Personales

Este producto cubre la muerte accidental de la persona cuya vida se asegura como consecuencia de todo accidente que pueda ocurrirle, ya sea en el ejercicio de su profesión o actividad declarada, o en su vida privada.

La cobertura principal, muerte accidental, puede ser complementada con las siguientes coberturas adicionales:

- Invalidez permanente, total o parcial por accidente. Se indemniza a la persona asegurada con un porcentaje de capital en relación al grado de incapacidad resultante.
- Invalidez temporaria por accidente, ante una incapacidad que impida al asegurado dedicarse a sus ocupaciones habituales por un lapso determinado. Se abonará una prestación diaria por un período máximo de 200 días.
- Invalidez específica
- Riesgo deportivo. Se cubren los riesgos derivados de la práctica profesional del deporte.

Esta cobertura se puede contratar en dólares o en moneda nacional.

BSE

En Uruguay nadie te da más seguridad.

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

EL OBSERVADOR Fin de semana
SÁBADO 25 • DOMINGO 26 • JUNIO 202

La compañía fortalece su proceso expansivo en el mercado

San Cristóbal generó nuevo taller de capacitación con corredores

San Cristóbal Seguros Uruguay, en el marco de su estrategia corporativa, generó nuevas sinergias que potencian su propuesta de valor con el apoyo de los corredores, que son el eje impulsor de su sostenido crecimiento en el mercado. En consonancia con esa línea evolutiva, realizó en el Radisson Victoria Plaza un nuevo taller de Especialización y Capacitación en Seguros (TECS), que tuvo como tema medular "El Siniestro en la nueva Ley uruguaya de Seguros", y que contó con un elevado número de corredores de todo el país. La conferencia, que se caracterizó por su perfil dinámico e interactivo, fue impartida por el reconocido especialista argentino en Derecho de Seguros, Dr. Héctor Perucchi. Los TECS apuntan a desarrollar las capacidades técnicas de los profesionales del sector frente instancias normativas o siniestros complejos.

Mauricio Castellanos (Gerente Comercial de San Cristóbal Seguros Uruguay; Diego Guaita, Presidente del Directorio de San Cristóbal Seguros y CEO del Grupo San Cristóbal Seguros; Sebastián Dorrego, Gerente General de San Cristóbal Seguros Uruguay

Reforzaron vínculos

Abrió el acto, el Gerente General de San Cristóbal Seguros Uruguay, Sebastián Dorrego, quién recordó que el Dr. Perucchi escribió un texto sobre la Ley uruguaya

Profundizar el crecimiento recíproco y generar mutuos beneficios

de Seguros con la colaboración de algunas personas de la compañía como "Mauricio Castellanos, quién en esos momentos se había sumado al equipo de trabajo de la empresa". De inmediato agradeció la presencia en el acto de "nuestros principales socios estratégicos y comerciales en el mercado, los corredores, que nos acompañaron en estos dos años de pandemia y reforzaron sus vínculos con San Cristóbal. También al personal del Banco Central del Uruguay (BCU), asesores externos, miembros de las asociaciones de Corredores y a integrantes del Directorio del Grupo San Cristóbal Seguros que hoy nos acompaña en esta importante instancia".

Julieta Monsuarez , Ajustador de Siniestros de San Cristóbal Seguros; Matías Pucciarelli, Coordinador de Peritos; Débora Peña, Ajustador de Siniestros; Melany Suárez, Ajustador de Siniestros y Yanina Verger, Gerente de Operaciones de la compañía

Micaela Casella, Agustina Casella, Ricardo Monin, Mauricio Castellanos y Nicolás Galati

Apoyo de los corredores

A continuación, hizo uso de la palabra Diego Gualta, CEO del Grupo San Cristóbal y Presidente de San Cristóbal Seguros Uruguay, quién tras exteriorizar su beneplácito por estar presente en el acto, destacó el sostenido crecimiento que registra la compañía en el mercado local. El ejecutivo recordó que "San Cristóbal Seguros opera en Argentina desde hace 80 años y es uno de los tres grupos aseguradores más grandes del país".

Remarcó que "siempre crecimos con el apoyo de los corredores. La fórmula consiste en desarrollarnos y evolucionar juntos. Uno de los ejes de estos cursos de capacitación es profundizar el crecimiento recíproco y generar beneficios mutuos. Este es el camino que está emprendiendo San Cristóbal Seguros en el mercado uruguayo". Diego Gualta señaló asimismo que el tema digital "ha irrumpido con fuerza en nuestro negocio".

La más moderna

El acto prosiguió con la exposición del Dr. Héctor Perucchi, quién destacó que la Ley de Seguros de Uruguay, fruto de muchos años de trabajo, es la más moderna del mundo occidental. Recordó que el antecedente normativo era el Código de Comercio, que databa de 1866. Dijo que la Ley de Seguros pese a la vigencia temporal que ya tiene le falta aún la vigencia vivencial y especificó que hasta el presente "no hay un solo caso judicial que se haya solucionado en razón de la nueva ley. Esto implica que, en materia de vigencia vivencial, está todo por hacerse".

Consideró que la novedad de la Ley de Seguros "hace aparecer muchas interpretaciones y demorará mucho aún para que tengamos una jurisprudencia asentada que permita interpretarla. Pero ya está vigente y debemos aplicarla, por lo que se hace necesario su conocimiento profundo, su discusión y su prudente aplicación.

Señaló luego que los jueces "cumplirán su función universal: interpretar las normas legales y contractuales, dándoles un marco de aplicación práctica. En esta tarea muchas veces terminan aplicando soluciones que son diferentes a las que parecen surgir de la lectura literal de los textos legales Y estas interpretaciones, en la medida en que se van repitien-

Mauricio Castellanos, Jorge Ottavianelli, Socio Doctari; Lorenzo Paradell, Presidente de APROASE y Ronic Alvariza, Prosecretario de APROASE

do en el tiempo y en las sentencias de muchos jueces, conforman el verdadero cuerpo jurídico de un país, pues (diga lo que diga una norma en su apariencia), lo cierto es que lo que en definitiva va a ser aplicado es su interpretación judicial".

Siniestros

Perucchi, centró se conferencia, en el tema siniestral. Explicó que tras la ocurrencia de un siniestro el aviso debe darse en forma "inmediata" y la formalización de la denuncia debe realizarse dentro de los cinco días corridos. Se preguntó ¿Qué quiere decir inmediato? En primer lugar reconozcamos que se trata de un plazo demasiado y riguroso y también demasiado indefinido. Creo que no será posible que los jueces establezcan, en las interpretaciones que hagan de la Ley, cuánto dura la "inmediatez".

A continuación, se refirió al ámbito de aplicación de las normas sobre denuncia, a los aspectos inherentes a la primera revisión técnica del siniestro, al rechazo del siniestro y a los plazos. Al abordar el ítem "domicilio" del rechazo expresó que este es un tema sumamente delicado al que no siempre se le presta la atención que corresponde, provocando situaciones que pueden derivar en la ineficacia jurídica del rechazo".

En otro tramo de su exposición trató el proceso de "liquidación del siniestro", el rechazo del siniestro como consecuencia de la liquidación y el monto indemnizable. Abordó asimismo el siempre sensible tema de ¿Cuándo y cuánto debemos indemnizar?

Otra oportunidad

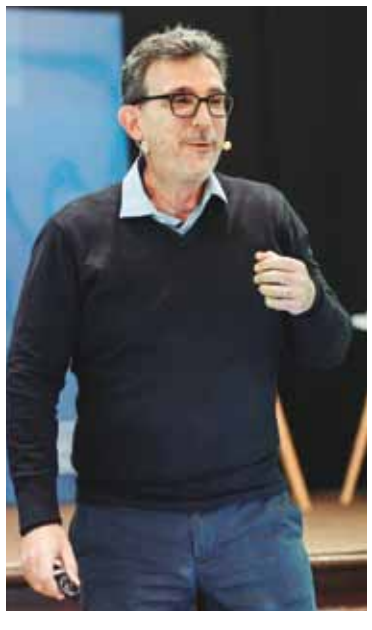
El acto prosiguió con una exposición del Ing. Gabriel Mysler, Consultor en Innovación, quién sostuvo que "nosotros no vendemos seguros, compramos seguros para nuestros clientes y con nuestros clientes". Enfatizó que hay que predecir y prevenir porque así "vamos a ser menos corredores y más asesores".

Dijo que el seguro tiene otra oportunidad "gracias a la guerra, a la pandemia, a lo híbrido porque la gente se dio cuenta de que somos finitos, que las cosas no están para siempre. Es la oportunidad de que dejemos de ser un "impuesto", "un mal necesario" para convertirnos en un bien deseable. Nosotros no comercializamos seguros, vendemos seguridad, tranquilidad, vendemos paz".

Gabriel Mysler destacó la importancia que revisten los procesos de capacitación. Esto implica "que me enseñen a pescar, que me permitan ser mejor, que me llenen de preguntas, que me ayuden con las respuestas".

Roberto Machado, Presidente de CASUR; Mauricio Castellanos, Lorenzo Paradell, Ronic Alvariza y Sebastián Dorrego

Héctor Perucchi durante su exposición



Gabriel Mysler, Consultor en Innovación

La importancia del Corredor

El Dr. Héctor Perucchi, remarcó en un pasaje de su conferencia que ninguno de los sistemas alternativos de comercialización de seguros "ha logrado reemplazar al agente (Corredor) es esta circunstancia de crisis. Es el único al que podemos llamar a cualquier día y a cualquier hora. Es el único que puede acompañarnos físicamente en un momento en que las voces metálicas de los contestadores telefónicos, el marketing institucional, la reingeniería de procesos, la dirección por objetivos" y todos los sistemas "que nos han atormentado en los últimos años, suelen importarnos nada porque el asegurado necesita la presencia afectuosa de una persona, que alguien esté con nosotros, alguien que pueda decirnos más que un contestador telefónico con cuarenta y ocho opciones, donde nunca llegamos a arribar a una voz verdaderamente humana".

Un desafío

Expresó asimismo que "esto representa para el agente de seguros un desafío enorme: si bien su presencia adquiere esta valor único en la crisis, se verá en la obligación de saber qué asesorar. Aprovechar la oportunidad de mostrarse útil le servirá en la medida en que asesore bien y lleve al asegurado a hacer lo que debe hacer y decir lo que debe decir. De lo contrario su presencia, casi institucionalmente, se verá desvalorizada por cuanto podría frustrar la posibilidad de que el asegurado percibiera una indemnización".

Un aspecto de la reunión

EL OBSERVADOR Fin de semana
SÁBADO 25 • DOMINGO 26 • JUNIO 2022

Sancor Seguros realizó su reunión informativa anual

La compañía expuso sus sólidos resultados ante sus corredores en el marco de la visita de su Presidente, **Néstor Abatidaga**

Sancor Seguros realizó una importante reunión anual con sus colaboradores y Brokers, en el marco de la visita de su Presidente, **Néstor Abatidaga.** El importante jerarca de la compañía reconoció los logros de todo el equipo de Sancor Seguros y destacó la solidez económico-financiera de la empresa. En dicha reunión, el Gerente General de la empresa, Sebastián Trivero, expuso indicadores del negocio y sus resultados, como así también los objetivos de la compañía, dentro de su marco integral de sustentabilidad.

Sebastián Trivero destacó el buen resultado que obtuvo la compañía en el último ejercicio

Reunión informativa

El miércoles 1° del presente mes, tuvo lugar la reunión informativa de Sancor Seguros con la visita de su Presidente. Se llevó a cabo un cóctel en la sala Thays del Sofitel Montevideo al que fueron invitados los 40 principales Organizadores del país. La bienvenida estuvo a cargo de Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros Uruguay, quien también compartió los números de la compañía del año cerrado y al cierre del primer trimestre. Sebastián Trivero remarcó los excelentes resultados obtenidos por Sancor Seguros Uruguay en los últimos ejercicios dentro del marco de una sólida estrategia de sustentabilidad rumbo a la visión de la empresa: liderar el mercado asegurador del país. Dicha estrategia, mencionó el ejecutivo, se ha basado en cuatro pilares fundamentales: un gran equipo profesional de trabajo, el robustecimiento de los procesos administrativos, una adecuada suscripción de riesgos y la excelencia en la gestión de siniestros. Asimismo, reconoció y destacó sobre todo el esfuerzo realizado por el grupo humano que integra la organización, en referencia a sus colaboradores, y también a sus corredores fuertemente fidelizados, quienes además de caracterizarse por elevados estándares profesionales tienen una gran vocación de servicio y confianza mutua, que contribuye a potenciar la marca Sancor Seguros en el mercado uruguayo. Para cerrar la jornada, se agasajó a los corredores con una cena en la que se compartió un momento grato en un ambiente distendido y de camaradería.

Reconocimiento

Desde su desembarco en Uruguay (2006) Sancor Seguros es una empresa que siempre ha destacado su reconocimiento a los corredores de seguros como socios estratégicos del negocio, ofreciendo una amplia gama de productos a sus clientes, buscando la excelencia en el servicio brindado, con compromiso con la sociedad en acciones que trascienden el negocio, dentro de todo el país.

Óscar Barbero, Carlos Valdés, Eduardo Martoy, Néstor Abatidaga, Sebastián Trivero, Gustavo Kramer, Fernando Ordóñez y Paola Guadagna

Ignacio Fleurquin, Álvaro Fernández Ameglio y Rodrigo Aramendía

Jorge Eluén, Alexander Pérez, Ramón Gil, María Eluén y Diego Fernández Ameglio

José Luis Urse y Alejandro Peretti

Ernesto Etcheverry, Eduardo Martoy, Carlos Valdes y Gusmán Suárez

Martín Ponce de León y Sebastián Trivero