



- \* Detecta las necesidades de las personas y crea soluciones integrales
- \* Está a la vanguardia para potenciar y dar soporte a su fuerza de ventas

## Seguros SURA

El Corredor es su principal aliado para entregar propuestas diferenciales

Gerente Comercial canal Corredor de SURA, Ricardo Vignart

● Páginas 10 y 11

Los Corredores son el principal aliado estratégico de la compañía

MAPFRE registra desde hace tres años un ritmo de crecimiento muy saludable



● Páginas 4 y 5

Director Comercial de MAPFRE, Alfonso Preve

**SE CELEBRA HOY EL DÍA DEL CORREDOR DE SEGUROS Y DEL AGENTE**

GRACIAS POR SER PARTE *fundamental* EN EL CRECIMIENTO DE ESTA GRAN FAMILIA

**¡FELIZ DÍA DEL CORREDOR DE SEGUROS!**

# CUAPROSE saluda a sus socios y a los colegas profesionales de todo el país

Por Alberto Panetta  
Presidente de CUAPROSE

El 27 de octubre celebramos el Día del Corredor Asesor de Seguros en Uruguay. Saludamos a todos nuestros socios y a los colegas de nuestra actividad, que jerarquizan y dignifican la profesión y están siempre junto al asegurado.

## Confianza

Somos los Corredores Asesores de confianza de las personas y empresas con las que, día a día y desde hace muchos años, construimos un vínculo muy especial atendiendo a sus necesidades, interactuando con las distintas compañías de seguros del mercado en pos de obtener la cobertura más adecuada y a la medida de cada cliente.

Está transcurriendo el año en el que se ha registrado la mayor siniestralidad de la historia del Uruguay, como resultado de la sequía que hemos padecido. En un mercado asegurador sano y robusto que sigue aumentando el primaje del mismo, los corredores asesores somos el principal canal de comercialización de seguros, cumpliendo con nuestro rol de asesor profesionalmente a nuestros



Alberto Panetta, Presidente de CUAPROSE

clientes, ofreciendo los productos de nuestros socios estratégicos las compañías de seguros, aportando a estas los cambios que se necesitan en base a las necesidades del mercado. También el mercado atravie-

sa un problema que se ha agravado en los últimos años y que es la falta de stock de repuestos de automotores, donde nuestro trabajo ha sido muy importante en la búsqueda de soluciones junto a las compañías

de seguros, aguardando que las autoridades se involucren en esta problemática para contribuir en la solución definitiva de este tema. Otro hecho significativo se está dando este año a través de FAPRO-

SU (Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay), la cual integra CUAPROSE junto a APROASE y el CÍRCULO DE AGENTES DEL URUGUAY. La campaña publicitaria que se desarrolla en la actualidad fortalece y valora la figura del Corredor Asesor de Seguros, hecho sin antecedentes y que es importante destacar.

## Reconocida trayectoria

Además, en este 2023, CUAPROSE cumple 30 años de vida y queremos recordar muy especialmente a los socios fundadores, a todas las directivas que han pasado y a los socios que pertenecen a la Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros. Por último, en este año se cumplen 30 años de la sanción de la Ley de Desmonopolización de Seguros y hace 30 años que sigue sin cumplirse con parte de esa Ley, que es legislar o regular la actividad del corredor asesor de seguros. Nos comprometemos a seguir trabajando al respecto y anhelamos que a la mayor brevedad se cumpla con lo establecido en esa Ley y se legisle o regule nuestra actividad, tal cual sucede en los países de la región y en el resto del mundo ●



Nos enorgullecemos de contar con **Corredores de Seguros** comprometidos y talentosos.

En este día especial, expresamos nuestro **agradecimiento** por su labor y dedicación.



¡Feliz Día del Corredor de Seguros!

comercial@metlife.com.uy

## AUDEA firma importante acuerdo de colaboración con WCA Montevideo

La Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (AUDEA) y la World Compliance Association - Capítulo Uruguay (WCA) suscribieron un acuerdo de colaboración destinado a promover y difundir las mejores prácticas en cuanto al cumplimiento regulatorio en el sector asegurador de Uruguay.

La firma de este acuerdo de colaboración se enmarca en los objetivos estratégicos de AUDEA de potenciar las mejores prácticas de gestión de riesgos para el sector asegurador, mediante el intercambio y difusión de conocimiento y experiencias. AUDEA informó que está entusiasmada con la oportunidad de colaborar con WCA Uruguay para continuar brindándole a sus empresas socias herramientas que contribuyan a asegurar un marco de control apropiado para el sector.

World Compliance Association (WCA) es una organiza-

ción internacional sin fines de lucro que se dedica a promover, reconocer y evaluar las actividades de cumplimiento en personas jurídicas. La World Compliance Association - Capítulo Uruguay, WCA Uruguay - es la representación oficial y exclusiva en el país. La WCA, que está integrada por profesionales y organizaciones interesadas en el mundo del "compliance", tiene como objetivo la promoción, el reconocimiento y la evaluación de las actividades de cumplimiento en las personas jurídicas. Se entiende como tales, aquellas que apuntan a proporcionar a organizaciones, tanto públicas como privadas, asociaciones, fundaciones y cualesquiera otras entidades colectivas y/o particulares, herramientas para una correcta protección frente a posibles delitos/ infracciones cometidas por personas relacionadas con ellas. ●

# ¡Feliz día del Corredor de Seguros!

Gracias por ser parte fundamental de nuestro equipo.

Tu **dedicación** y **profesionalismo** hacen que cuidar lo que les importa a nuestros clientes sea una realidad, convirtiendo la tranquilidad en un modo de vida.



**27**  
de OCTUBRE

DÍA DEL  
**CORREDOR  
DE SEGUROS**



**MAPFRE**



Alfonso Preve, Director Comercial de MAPFRE

Los corredores son el principal aliado estratégico de la compañía, dijo Alfonso Preve

## MAPFRE registra desde hace tres años un ritmo de crecimiento muy saludable

**L**os corredores son el principal aliado estratégico de MAPFRE, que desde hace tres años tiene “un ritmo de crecimiento muy saludable”, en términos de venta como de renovación, afirmó el Director Comercial de MAPFRE Uruguay, Alfonso Preve.

El ejecutivo dijo que, en consonancia con su proceso expansivo, la compañía abrió recientemente su quinta Oficina Regional en Maldonado. Asimismo, anunció que los seguros de Vida y Retiro son el gran foco de la organización para los próximos años.

Alfonso Preve reseñó al Suplemento de Seguros de El Observador las propuestas de valor de esta organización líder del segmento privado del sistema asegurador uruguayo, que en fecha próxima cumplirá 30 años de sólida y evolutiva presencia en el mercado local.

### ¿Qué rol desempeñan los Corredores Asesores en el sostenido proceso de expansión de MAPFRE en Uruguay?

Los corredores han desempeñado y desempeñan un rol fundamental en el desarrollo de la industria aseguradora. Conocen el mercado y lo que necesitan los asegurados, por lo que cumplen un papel muy importante que hace que los clientes los elijan diariamente.

En el caso de MAPFRE, son considerados aliados estratégicos de primera importancia, por lo que tienen un rol preponderante. Nuestro proceso de expansión territorial se ha basado en brindar atención cercana y directa a ese que nosotros denominamos nuestro “cliente distribuidor”, el asesor profesional de seguros. Nos hemos “desparramado” por todo el país con el objetivo de ofrecer un servi-

cio personalizado, tanto a nuestros clientes finales como a nuestros distribuidores.

### Cuidar de lo que te importa es la propuesta de valor de la organización

Además del rol preponderante en el pasado y en el presente del asesor, es si acaso más ilusionante el rol que están llamados a desempeñar en el futuro. El mercado, los clientes, las compañías, todos estamos necesitando de una intermediación cada vez más profesional y de calidad para hacer llegar a la gente las soluciones que desde

los seguros tenemos para los problemas a los que se enfrentan. Un ejemplo bien emblemático está en el ámbito de los seguros de vida y retiro, los que representan uno de los principales focos de MAPFRE para los próximos años.

Vemos una oportunidad muy grande de crear y desarrollar mercado, concientizando a las personas sobre la necesidad de estar preparadas para eventos como una muerte prematura, o lo más probable, una sobrevivida cada vez más prolongada con niveles de ingresos decrecientes. Tanto desde la industria de seguros en general y como desde MAPFRE en particular tenemos una respuesta a estas problemáticas y necesitamos de la colaboración de todos, en especial de los profesionales asesores de seguros, para difundir estos beneficios entre toda la población.

### ¿Cuáles son las principales propuestas de valor que caracterizan la operativa de la compañía líder, en el segmento privado, del mercado asegurador?

MAPFRE, como la primera compañía aseguradora privada del Uruguay, ha establecido su sólido liderazgo en base a sus valores, su talentoso capital humano, su orientación al servicio y la innovación. Estos pilares, junto con la descentralización regional, han logrado indicadores de crecimiento y vislumbran un horizonte por demás alentador.

Desde sus inicios, MAPFRE ha buscado posicionarse como referente en materia de alcance y nivel de servicio. Escuchamos a nuestros clientes y buscamos constantemente atender sus necesidades de cobertura de la manera más amplia y flexible, dentro de nuestras

posibilidades. Somos la aseguradora privada con la gama de productos más amplia del mercado, lo que nos permite ofrecer soluciones realmente integrales a nuestros clientes que abarcan todos los aspectos de la vida de las personas, en cualquier etapa de la misma. Y

## Uruguay es uno de los mercados donde mayor potencia tiene la marca MAPFRE

queremos ser excelentes a la hora de prestar un servicio o atender un siniestro. Así lo dice nuestro propósito "Cuidamos lo que te importa", justamente en eso consiste nuestra propuesta de valor.

Una de nuestras fortalezas más destacadas es nuestra presencia territorial, nuestra cercanía. Estamos cerca sin importar el punto del país en el que te encuentres, en cualquier lugar de América e incluso en todo el mundo. Nos esforzamos en dar un trato cercano, directo, personal, tratando no perder de vista ese elemento en un mundo que pone cada vez más énfasis en la tecnología. Buscamos aprovechar la tecnología para servir mejor, pero nunca perdemos de vista que nos definimos como personas que cuidamos de personas. La tecnología tiene que ayudarnos a hacerlo.

### ¿Qué coberturas lanzó MAPFRE en el curso de los últimos meses?

Este año hemos lanzado diversas novedades en nuestros productos, abarcando ramos como Hogar, Comercio, Garantía de Alquiler, Crédito y Viaje. Estamos continuamente adaptando nuestros beneficios a las necesidades de los clientes, ya sea en términos de coberturas, procesos o facilidades, como las proporcionadas a nuestros asegurados con la tarjeta de crédito internacional Visa MAPFRE.

## Forma parte de un equipo global de más de 32.000 colaboradores en todo el mundo

Además, próximamente tendremos el lanzamiento de nuevos productos en el ramo de Vida y Retiro, lo cual representa una parte estratégica muy relevante para la compañía en los próximos años.

### ¿Cuáles son las fortalezas que caracterizan los Seguros de Alquiler de la marca?

En todos nuestros productos, buscamos posicionarnos como el mejor servicio en todo momento. La innovación y flexibilidad han sido los principales elementos diferenciadores de nuestra garantía de alquiler. A la hora de contratar, ofrecemos un sistema de contratación rápido, sencillo y completamente



Preve: no debemos perder de vista que somos personas cuidando personas

## Porfolio de productos de la compañía

En la actualidad, el cliente es el eje central de cualquier empresa y MAPFRE no es la excepción. Para poder mantenerse en el mercado, es esencial que la empresa desarrolle productos y servicios que satisfagan las necesidades y expectativas de sus clientes.

### A medida

En este sentido, MAPFRE se esfuerza por colocar al cliente en el centro de su operativa. La empresa comprende que cada cliente es único y tiene necesidades y expectativas diferentes, por lo que se enfoca en desarrollar productos a medida que se adapten a sus requerimientos. De esta manera, la empresa puede ofrecer un servicio personalizado y de alta calidad que se ajuste a las necesidades de cada persona.

Somos la aseguradora privada que cuenta con el porfolio de productos más amplio del mercado, lo que nos permite ofrecer soluciones realmente integrales a nuestros clientes, logrando así cubrir todos los aspectos de la vida de las personas, en todos los momentos de su vida.

### Coberturas

De este modo, la empresa cuenta con seguros de Automóviles, Diversos y Vida, tanto para líneas personales como corporativas. Algunos de los productos de mayor relevancia, en líneas personales, son el seguro de Automóviles, Hogar, Vida, Viajes, Garantía de Alquiler y Protección Financiera; cada uno con sus derivados productos.

En su línea corporativa, cuenta con seguros de Comercio, Agropecuarios, Embarcaciones, Responsabilidad Civil, Seguro de Crédito, Caucciones, Industria, conformando así un universo de cobertura único en Uruguay.

### Sólidos valores

El sólido liderazgo que mantiene MAPFRE en el mercado desde hace once años, se sustenta en sus valores, su capital humano, sus servicios de excelencia y sus productos innovadores que, junto a la descentralización regional y la captación de nuevos agentes, han logrado indicadores de crecimiento y un horizonte por demás alentador. ●

digital. A la hora de pagar, brindamos al inquilino la conveniencia de hacerlo desde la comodidad de su casa, junto con opciones flexibles de financiamiento sin recargos adicionales. Y a la hora de un siniestro, proporcionando coberturas acordes a las necesidades y garantizamos un servicio de calidad con sólido respaldo para el propietario.

### ¿Qué comportamiento ha registrado MAPFRE en lo que transcurre del año y cuál es la proyección en materia de crecimiento cuando finalice 2023?

Desde hace tres años MAPFRE

viene experimentando un ritmo de crecimiento muy saludable. Estamos muy contentos con la evolución, tanto en términos de venta como en renovación. Vemos como nuestra máxima de dar buen servicio ha logrado generar clientes muy fieles a la marca, que nos eligen año tras año. Nos estamos acercando al aniversario 30 de la compañía y estamos muy orgullosos de tener clientes que tienen 15, 20 y hasta 30 años con nosotros. Este logro no sólo es mérito de la compañía, sino también de nuestros intermediarios quienes comparten nuestra apuesta por un servicio de calidad y confían en el respaldo que otorga MAPFRE otorga.

### ¿En qué medida la dinámica del trabajo en equipo contribuye a la consolidación de la fortaleza de la compañía en el mercado?

MAPFRE es una de las marcas más consolidadas del Uruguay. Y, de los muchos países en los que MAPFRE está presente Uruguay es uno de los mercados donde más potencia tiene la marca. En los últimos años hemos puesto foco en colocar al cliente en el centro de nuestra operativa. Comprendemos que cada cliente es único, con necesidades y expectativas individuales, por lo que debemos ofrecer productos y servicios adaptados a sus requerimientos específicos. En ese sentido, el trabajo en equi-

po se ha convertido en una herramienta fundamental, no solo entre nuestros colaboradores internos, sino también haciendo equipo entre los colaboradores y los distribuidores, proveedores, socios. Hemos desarrollado y promovido estructuras cada vez más adaptadas al trabajo en equipo y la colaboración. Contar con personas acostumbradas a trabajar de esta forma han reforzado la marca y su sentido de pertenencia. Y se nota. Quienes están cerca notan y destacan el trabajo en equipo que se está haciendo en MAPFRE Uruguay. Los resultados lo están demostrando.

## La compañía registra una sostenida expansión en todo el país

### ¿MAPFRE prevé potenciar aún más su presencia en puntos estratégicos del interior del país?

Sí, nuestro proceso de expansión no está concluido. Continuamos creciendo y planeamos seguir haciéndolo en cada rincón del país. Próximamente estaremos inaugurando nuestra quinta oficina regional en Maldonado, y no será la última. Es un modelo que nació con el objetivo de brindar servicio ágil y cercano a los clientes e intermediarios en su zona de influencia, y funciona. En especial nuestros intermediarios lo valoran y siguen prefiriendo.

## La aseguradora pone foco en el trabajo en equipo, que refuerza la marca

### ¿En qué medida MAPFRE enfrenta los retos tecnológicos que generan muchos procesos de gestión?

Como lo comenté anteriormente, enfrentamos esos retos buscando no perder de vista que somos personas cuidando personas. Esa es una de nuestras notas características. La tecnología no puede "licuar" o eliminar esa esencia, sino acentuarla. Como parte del grupo MAPFRE, tenemos a disposición una cantidad muy potente de soluciones tecnológicas, muchas de las cuales ya están implementadas en Uruguay y muchas otras que están listas para desplegarse. Lo iremos haciendo a medida que dichas herramientas nos ayuden a tratar mejor a nuestros clientes, cuidando no poner la herramienta, que es un medio, por delante del fin, que es atender al cliente de Uruguay como el cliente quiere ser atendido. No como nos convendría a nosotros hacerlo. ●

# El BSE suscribe acuerdo con cultivadores de arroz para asegurar la zafra 2023-2024

El Banco de Seguros del Estado (BSE) y la Asociación de Cultivadores de Arroz (ACA) signaron un acuerdo de colaboración para la zafra 2023-2024 con el objetivo de ampliar y perfeccionar la línea de coberturas de ese sector. El convenio fortalece la sostenida política que desarrolla el organismo estatal para mejorar los procesos de respaldo al segmento productivo. El acuerdo fue suscrito por el Presidente del BSE, José Amorín Batlle, la Vicepresidenta Silvana Olivera, el Presidente de ACA, Alfredo Lago y la Gerenta de ACA, María Eugenia Bica, en la sala de sesiones del Directorio de la institución oficial.

## Minimizar pérdidas

Amorín Batlle remarcó la importancia de generar coberturas que minimicen las pérdidas materiales de los productores con una escala tarifaria accesible. Sostuvo asimismo que el Banco siempre ha considerado al segmento agropecuario “como una fuente vital de riqueza para el país”. En consonancia con esta política, destacó que “volver a contar con un convenio con ACA es muy positivo porque esta institución representa un sector productivo muy dinámico”. Resaltó además el trabajo conjunto de ACA y el Departamento Agronómico del BSE y precisó que “esta propuesta es la más competitiva y la mejor del mercado”. Alfredo Lago afirmó, a su vez, que es significativa la mejora con respecto al producto del BSE del año anterior por lo que tendrá un gran impacto en la contratación del sector arrocero. Consideró asimismo que el acuerdo conlleva una relación de mutuo beneficio.

## Compromiso

Expresó, a continuación, que el acuerdo demuestra a cabalidad “el compromiso del BSE con los productores. En esta línea de acción se busca siempre mejorar las condiciones y mantener la calidad que ha caracterizado a la institución”. El acuerdo establece que las coberturas básicas serán de granizo e incendio, mientras que con coberturas



Durante la firma del acuerdo, María Eugenia Bica, Gerenta de ACA; Presidente de ACA, Alfredo Lago; Presidente del BSE, José Amorín Batlle y Vicepresidenta del BSE, Silvana Olivera



Agustín Ferreira, Supervisor del Departamento Agronómico del BSE; María Eugenia Bica; Andrés Grunert, Supervisor del Departamento Agronómico del BSE; Alfredo Lago, José Amorín Batlle y Silvana Olivera

adicionales se podrá asegurar resiembra y efectos del viento. El mínimo tarifario será de US\$1.000 y el máximo de US\$2.000. Los clientes que elijan pagar su póliza (dentro de los 20 días desde la emisión) obtienen un 6% de bonificación adicional en todas las coberturas contratadas. ●

## Los Corredores y los Agentes son profesionales claves para el BSE

El Presidente del BSE, José Amorín Batlle, dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que los Corredores y los Agentes “son claves para la institución porque son nuestros socios estratégicos, que siempre respetamos y valoramos. Explicó que “más del 80% de las ventas de seguros son generadas por estos profesionales” y destacó que “siempre generamos una política de puertas abiertas para tratar de potenciar los vínculos y analizar qué cosas se pueden ajustar y mejorar, en beneficio mutuo”.

Amorín Batlle dijo que “el Banco ha apoyado, con mucho entusiasmo, a la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU) porque creemos que está muy bien que se promueva y se jerarquice cada vez más la tarea del Asesor de Seguros”. Dijo que “cuando alguien me pregunta que quiere hacer un seguro de auto le expreso: busque un Corredor o un Agente de confianza. Un seguro lo puede hacer cualquiera pero si ocurre un siniestro es muy importante tener el respaldo de un profesional serio y responsable que suscriba la cobertura que se ajuste a las necesidades del cliente. Por eso siempre apoyamos al Asesor”, subrayó Amorín Batlle. En línea con esta política, el BSE entregaba hoy plaquetas de reconocimiento a los Corredores que cumplieron 35 y 50 años de trabajo mancomunado con la institución.

### Dinámicas comunes

La Vicepresidenta del BSE, Silvana Olivera, expresó a su vez que “los Corredores y los Agentes cumplen un rol muy importante en el mercado de seguros. Son colaboradores gravitantes para nuestra institución. Siempre hemos trabajado codo a codo con ellos, apoyándolos”. Dijo que “tenemos un portal del asesor que hemos actualizado y desarrollado especialmente para estos profesionales. Es un canal de comunicación que apunta a que el relacionamiento sea más sencillo y menos burocrático”.

“He recorrido el país -prosiguió- para visitar muchas agencias y mantener contactos cara a cara con los profesionales porque en cada Departamento tienen distintos matices las problemáticas y los temas que nos plantean”.

“Hoy es entonces un día para celebrar. Y que sigamos muchos años generando dinámicas comunes con estos socios estratégicos tan valiosos para nuestra institución”, concluyó Silvana Olivera. ●



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: circuloagentes@gmail.com

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

**E**l Banco de Seguros del Estado (BSE) ofrece 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 parcial-

mente 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.

## 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

El asegurado opta por el ahorro que quiere cobrar al final del período definido y desde el primer día tiene el respaldo del BSE, que en caso de fallecimiento le paga el capital a los beneficiarios que elige.

## Período de cobertura:

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

## Ejemplo:

- Edad al contratar: 30 años
- Ambos sexos
- Capital Seguro de Ahorro: US\$ 50.000
- Capital Seguro de Vida: US\$ 50.000

- Cobra el Ahorro a los 65 años
- Costo mensual: US\$ 82.05

## 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

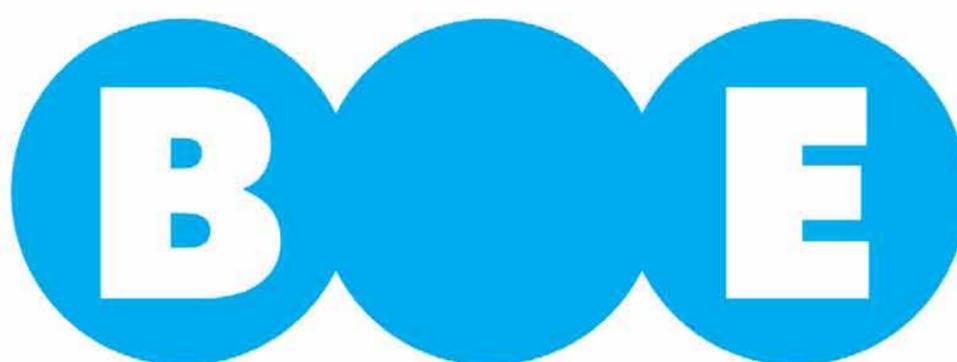
Este producto cubre la muerte ac-

cidental 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. ●



**Sin vos, nos falta algo.**

**27 de octubre Día del Asesor de Seguros  
¡Feliz día!**

**Banco de Seguros del Estado.**

Ética y respeto por el Corredor Asesor



Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros

# Sancor Seguros desarrolla una política estable y transparente junto al Corredor

**S**ancor Seguros se destaca en el mercado por aplicar una política de puertas abiertas, con acciones claras, alineado a una política estable y transparente con la mirada puesta en el largo plazo. En el marco de esta filosofía de trabajo, el sólido y fuerte relacionamiento con los Corredores Asesores es una de las grandes fortalezas de la compañía. Los importantes niveles de fidelización de la empresa con los Corredores “se ven reflejados, en definitiva, en el crecimiento sostenible que registra la compañía”, afirmó su Gerente General, Sebastián Trivero.

## ¿Cuáles son los pilares que fortalecen los vínculos con su fuerza de ventas?

Esto lo van a poder leer en todas las notas y entrevistas que me han realizado a mí o a cualquier otro colaborador de la empresa: los corredores son nuestros aliados estratégicos, son parte fundamental de nuestro equipo de trabajo, forman parte de esta gran familia, como nos gusta referirnos a nuestra empresa, y más importante en realidad que decirlo es demostrarlo con los hechos como siempre lo

hicimos. Por lo tanto, creo que el pilar más importante de nuestro vínculo con los corredores de seguros es la honestidad que nos caracteriza entre lo que se dice y lo que se hace, el destacarnos por ser una compañía de puertas abiertas con acciones claras, alineado a una política estable y transparente con la mirada puesta en el largo plazo.

Nuestra visión es liderar el mercado asegurador de Uruguay, conjuntamente con nuestro equipo de corredores y ayudarlos a que se puedan desarrollar aún más a partir de nuestro respaldo y acciones. En otras palabras, este es un negocio de personas, donde entendemos que la relación comercial se sostiene sobre algunos pilares fundamentales que potencian la misma: ética y respeto por el corredor, política de puertas abiertas, la solidez de nuestros recursos y el valor de la palabra.

## ¿En qué medida los Corredores potencian el crecimiento de la empresa?

Como mencioné anteriormente, los corredores de seguros cumplen un rol fundamental para

nosotros ya que son el canal de comercialización sobre el cual se basa el éxito de nuestro negocio. Consideramos que una de las grandes fortalezas de nuestra compañía es precisamente el relacionamiento y la cercanía que mantenemos con nuestra fuerza de ventas, lo que nos ha permitido alcanzar importantes niveles de fidelización que se ven reflejados, en definitiva, en el crecimiento sostenible que registra la compañía.

## 2023 está siendo uno de los mejores años de la historia de la empresa en Uruguay

En lo que a la comercialización y al asesoramiento refiere, personalmente creo que, sobre todo, en un mercado como el uruguayo la participación del corredor es fundamental. Si bien lo digital va creciendo en

negocios de menor complejidad, generalmente siempre con el respaldo de corredor de seguros. Lo vengo comentando desde hace años, no visualizo que la industria tradicional del seguro pueda hacer un cambio disruptivo en el actual proceso de comercialización. Entiendo que la industria del seguro es muy compleja y no puede ser tomada a la ligera. Hay ejemplos a nivel mundial de empresas que se mostraron totalmente disruptivas y modernas, supuestamente alineadas a cambios en el comportamiento del consumidor que jamás se dio y fracasaron. Si considero quizás, que la mayor amenaza puede venir de outsiders.

## ¿Qué comportamiento registra Sancor Seguros, en su amplia gama de productos, a poco más de dos meses de la finalización del año?

Estoy muy feliz con el desempeño integral de la empresa en este año 2023. Es más, considero que este 2023 está siendo en estos 9 meses uno de los mejores años de la historia de nuestra empresa en Uruguay. Un año que comenzó con un

golpe muy duro por la sequía histórica que arrasó con los cultivos y que generó nada más ni nada menos que una pérdida de casi 2 puntos de PBI. En esta situación de inicio, nos pusimos a trabajar en el campo junto a nuestros corredores y productores asegurados, actuando, gestionando e indemnizando profesional, humana y rápidamente. Fue histórico también para nosotros el nivel de indemnizaciones por esta sequía, año en el que pagamos más de USD 25.000.000. Si bien es nuestro deber, fue muy grato recibir de nuestros asegurados agradecimientos por el nivel de profesionalidad con el que actuamos. En ese contexto inicial, nos enfocamos en pagar rápidamente y en continuar trabajando por nuestros objetivos estratégicos, en todas las líneas del negocio. Hoy, con setiembre cerrado veo con mucha satisfacción que, a pesar de la mayor indemnización en la historia de nuestra empresa en Uruguay por la sequía, hemos venido registrando un crecimiento comercial superior a nuestros objetivos y al registrado por el mercado, de manera sostenible, esto es, también venimos logrando su-

perar nuestra meta de rentabilidad. Y todo esto ha sido posible gracias al esfuerzo de este gran equipo que tenemos y, por supuesto, a la solidez económica y financiera de nuestra empresa. Considero que, tanto en lo profesional como en lo humano, tenemos uno de los mejores equipos de trabajo del mercado y me enorgullezco de ello y todos se enorgullezcan de ser parte de esta gran empresa.

Para llevarlo a números, en el mes de setiembre estamos registrando un crecimiento de casi un 20% sobre el año anterior. Ahora, poniendo foco en el último tramo del año y en la planificación para el año próximo, enfrentamos desafíos importantes dada la estacionalidad natural de nuestro mercado, pero también nos encuentra con muchas iniciativas y oportunidades comerciales, con todo el equipo muy motivado, lo cual nos da optimismo para

cerrar el ejercicio exitosamente y nos entusiasma aún más para el 2024.

### ¿Las estrategias innovadoras son una seña de identidad de la compañía?

Sí, desde Sancor Seguros siempre buscamos oportunidades de generar nuevos negocios, de mejorar nuestro servicio, de ser más eficientes y de volcar más a la sociedad en la cual desempeñamos nuestra actividad. Para ello, entendemos que las estrategias innovadoras son de vital importancia en conjunto con nuestro capital humano.

Ponemos mucho énfasis en el trabajo en equipo y en la formación del capital humano, que es esencial para facilitar el cumplimiento de los objetivos y el desarrollo sostenible de la empresa. Entendemos que la profesionalización de los equipos es clave para lograr mejorar nuestros procesos internos

y contribuye en gran medida a la innovación y al desarrollo de nuevas soluciones para poder enfrentar los desafíos y necesidades cambiantes de la sociedad. Un equipo de trabajo consolidado se traslada al negocio en todo aspecto y repercute de manera positiva en el servicio que le brindamos a nuestros clientes y, en definitiva, al resultado de la empresa. Este es un negocio de personas, donde sin lugar a dudas el mayor capital que tenemos es nuestro equipo humano y nuestros clientes. Y siempre que hablo de equipo, me refiero al que conforman quienes trabajamos en Sancor con los Corredores de Seguros. Sumado a ello, las nuevas herramientas tecnológicas contribuyen sin lugar a dudas a mejorar nuestros procesos y a ser más eficientes en muchos aspectos. La tecnología nos aporta cosas muy buenas, pero siempre debemos tener en

cuenta que el seguro es un negocio de relaciones humanas. Es parte obligada de nuestros planes estratégicos anuales, implementar mejoras tecnológicas que nos ayuden a mejorar todo lo que hacemos. Lo mismo con la innovación constante. En un mercado tan competitivo, nos vemos obligados a innovar en productos y coberturas que no existían hasta el momento como también en mejorar constantemente lo que actualmente ofrecemos a nuestros clientes. Nos superamos día a día en ese aspecto.

### ¿En qué medida las políticas estables de la organización generan previsibilidad?

Nuestra estrategia se basa en el servicio, tanto para el asegurado como para el corredor. Uno de los aportes más efectivos que podemos hacer a nuestra fuerza de ventas es el tener un mensaje claro alineado a una política es-

table y transparente con la mirada puesta en el largo plazo. En lo que a la suscripción de los riesgos refiere, hemos buscado crecer en todos los ramos, sobre todo en aquellos que registran un mejor comportamiento sinistral histórico, planificando consciente y responsablemente, compitiendo, lógicamente, pero siguiendo una suscripción general de riesgos adecuada a cada ramo, siguiendo guías adecuadas de suscripción y sobre todo, con una tarifación técnica adecuada, sin caer en competencias agresivas basadas en precios que en el mediano y largo plazo generan malos resultados, cuidando nuestros resultados y también el de nuestros reaseguradores, invirtiendo en destacarnos en el mejor servicio que brindamos, siendo muy confiables y coherentes en nuestras políticas, tanto para nuestros clientes, como para nuestros corredores. ●

# Reflexiones sobre la VII Cumbre Iberoamericana de Seguros

Por la Prof. Dra. PhD. Andrea M. Signorino Barbat

Consultora internacional en seguros y reaseguros  
andreasignorino@gmail.com

El 4 y 5 de octubre pasado tuvo lugar la VII Cumbre Iberoamericana de Seguros, por primera vez en Uruguay, y no puedo estar más que agradecida a los más de 200 participantes y a quienes apoyaron la Cumbre ya sea como sponsors, como panelistas, conferenciantes y equipo de trabajo.

El Salón de los Pasos perdidos nos recibió en todo su esplendor. Se hizo presente la Vicepresidenta de la República, Esc. Beatriz Argimón, y tuve el honor de dirigir mis palabras al público que acompañó con gran entusiasmo. Tuvimos también una brillante exposición de Marcos Urarte, de gran calidad y claridad. El día 5 nos trasladamos al LATU donde los asistentes también acompañaron en gran número y siguieron con atención las conferencias y paneles que nos llevaron por temas como tecnología, longevidad, equidad, salud, seguros sostenibles, valor social del Seguro. En suma, un resultado favorable de esta Cumbre que era un desafío para todo el equipo.

### Mirada humanista

Como expresé en mi discurso inaugural gracias a esta Cumbre Iberoamericana “tenemos- tuvimos la enorme dicha y oportunidad cuasi única de poder debatir sobre seguros con una mirada humanista. Cuán necesaria es esta mirada en todos los ámbitos de nuestra vida. Porque, no nos



Vicepresidenta de la República, Beatriz Argimón



Andrea Signorino Barbat durante su exposición



Asistentes a la importante cumbre de seguros

equivocamos, esta no es una necesidad creada por la inteligencia artificial y su escalada. Es un facilismo creer que la tecnología

nos ha vuelto individualistas y perezosos, ajenos a las necesidades del otro, consumistas y algo egoístas. No nos engañemos, la

sociedad es producto del accionar del ser humano y por lo tanto es nuestra responsabilidad dulcificar ese accionar con generosidad y con una mirada diferente, y no indiferente, comprometida con la problemática del otro”. En fin, serán -han sido- dos intensas jornadas para ver al seguro en toda su dimensión social, a veces subyugada ante la visión económica. Por supuesto esta última también necesaria, porque como digo a mis alumnos el seguro es un negocio, pero un negocio muy especial que involucra al ser humano y sus temores, peligros y miedos, que busca justamente proteger a las personas, ser un medio para lograr la resiliencia ante los eventos que afectan los bienes, la salud, la vida de las personas...nada más y nada menos. ¡Qué gran responsabilidad tiene el seguro, y a su vez que gran oportunidad de marcar la diferencia en la vida de las personas! Pasó la Cumbre, que esperemos se repita en el Uruguay. Vaya mi agradecimiento nuevamente a todos los que la hicieron posible, y estuvieron presentes. Una vez más, el Uruguay ha demostrado que apuesta por el seguro, la madurez aseguradora y el bienestar social. Gracias a todos!!!●



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

Estos profesionales son parte de la esencia de la compañía

# Porto Seguro reafirma su fuerte y sólido compromiso con el Corredor

**E**n el Día del Corredor Asesor, Porto Seguro reafirma el compromiso con los profesionales del rubro, quienes son parte de la esencia de nuestra Compañía desde sus inicios y que son, verdaderamente, nuestros socios de negocios. “Por eso, buscamos de forma constante construir un vínculo sólido, de respaldo y crecimiento conjunto”, remarcó la aseguradora.

**Actualizan las herramientas web, sistemas y aplicaciones para simplificar y automatizar varias tareas**

**Apoyo**

Destacó asimismo que “apoyamos la gestión de los Corredores a todo nivel: brindando capacitación, información y facilidades en la tarea diaria. A través de la Escuela de Corredores de Porto Seguro, que brinda cursos y talleres sobre productos, servicios y herramientas web de la Compañía, los Corredores cuentan con la oportunidad de capacitarse continuamente y mantenerse actualizados en todos los temas relativos a la profesión”.

**Ejecutivo Comercial**

La compañía informó además que “también estamos actualizando las herramientas web, sistemas y aplicaciones constantemente, buscando simplificar y automatizar las tareas que así lo requieran, liberando tiempo para otras gestiones necesarias del rol del Asesor. A nivel de atención personalizada, todos los Corredores



Fernando Viera, Sebastián Rieiro y Federico Moalli



María Laura Da Luz, Belén Piñón, Néstor Piñón, Fernando Viera y Federico Moalli



Fernando Viera, Javier Ferraro y Federico Moalli



Fernando Viera, Mario Erramouspe y Federico Moalli

dores cuentan con un Ejecutivo Comercial asignado, con quien pueden contar para la realización de todas las gestiones con la Compañía y para apoyarlos en la venta de los productos”.

**Competencia exclusiva**

Destacó la organización que “en concordancia con este apoyo al rol del Corredor Asesor, desde mayo a agosto de 2023 estuvo activo el Gran Premio Fórmula 1 de Porto Seguro, una compe-

ta aumento de pólizas vigentes de todas las carteras que comercializa la Compañía. De la misma, resultaron 6 ganadores que están viajando a San Pablo a presenciar la competencia Interlagos de Fórmula 1, con todo incluido.

**Premiación**

Porto Seguro informó además que “hace unos días se realizó el evento de premiación de los ganadores compartiendo un almuerzo en el Club de Golf y vivenciando la previa al viaje que realizará el grupo de Corredores ganadores. “Fieles a la identidad de Porto Seguro, tanto desde Casa Matriz como en Uruguay, trabajamos día a día con la convicción de que el vínculo de la Compañía con el Corredor, es para siempre” destacó Fernando Viera, Director de Porto Seguro.. ●

tencia exclusiva para Corredores Asesores e Inmobiliarias en las que acumulan puntos por el

## Agrupación de Profesionales Asesores en Seguros

27 de Octubre de 2023

En tiempos de constantes cambios y nuevos desafíos, la labor de los Asesores y Agentes de Seguros se vuelve más crucial. Su conocimiento, experiencia y dedicación ayudan a las personas y las organizaciones a navegar por un mundo de riesgos cambiantes para asegurarse un futuro más seguro, como nadie más puede hacerlo.

FELIZ DÍA DEL ASESOR Y AGENTE DE SEGUROS

Colonia 1007, piso 2 - Tel. 29002553 | Email: aproase@aproase.com.uy  
www.aproase.com.uy | APROASEuy | aproase



Otra instancia gráfica del evento de premiación



Cristina González, Fernando Viera, Rodrigo Gómez, Federico Moalli y Bruno Ferreira



Natalia Abreu, Fernando Viera, Martín Vicente, Federico Moalli, Fernanda Patiño y Bruno Ferreira



Otro aspecto del acto de premiación

# Juntos

27 de octubre.  
**Día del Corredor Asesor.**

En Porto Seguro celebramos este 27 de octubre recordando que la mejor manera de alcanzar los mejores resultados, es trabajando junto a todos nuestros Corredores Asesores. **Feliz día!**

[www.portoseguro.com.uy](http://www.portoseguro.com.uy)

Entrevista a Ricardo Vignart, Gerente Comercial canal corredor de Seguros SURA



Gerente Comercial de Seguros SURA, Ricardo Vignart

# “El corredor es nuestro principal aliado para entregar propuestas diferenciales al cliente”

La cercanía, la escucha y el acompañamiento son las principales características que se destacan de Seguros SURA, una compañía que pone un sólido foco en crear estrategias para potenciar la labor de los corredores, quienes cumplen un rol fundamental en la entrega de propuestas de valor, bienestar y competitividad a los clientes. “Mantenemos un fuerte vínculo con nuestro canal de ventas. Parte importante de nuestra estrategia comercial está enfocada en este canal y es por ello que nos mantenemos a la vanguardia en materia de soluciones, capacitaciones, sinergias e infraestructura para potenciar y dar soporte a la labor de nuestra fuerza de ventas”, detalló el Gerente Comercial de Seguros SURA, Ricardo Vignart.

## Propuestas de valor

Como gestora de tendencias y riesgos, la compañía pone a las personas en el centro y hace foco en sus necesidades y aspiraciones para crear soluciones integrales y competitivas que sean beneficiosas tanto para los clientes como para los aliados estratégicos de la

compañía. “Detectamos las necesidades de las personas y creamos soluciones integrales, a medida y diferenciales para ofrecer a nuestra fuerza de venta valiosas herramientas y en conjunto entregamos a los clientes las mejores propuestas de valor”, expresó el ejecutivo.

La compañía genera constantes instancias para profesionalizar la carrera de sus corredores a través de espacios que promuevan la cercanía y la escucha activa. De igual manera, promueve espacios de capacitaciones, como la desarrollada recientemente sobre técnicas comerciales y charlas para mantenerlos actualizados sobre los nuevos productos que Seguros SURA presenta al mercado.

“Son espacios realmente enriquecedores que profundizan en las capacidades de nuestros corredores para que estos se interioricen con la propuesta multiproducto que tenemos y ofrezcan la posibilidad a los clientes de asegurar en un solo lugar los aspectos más preciados de su vida”, sostuvo. En esta línea, Seguros SURA hace una fuerte apuesta a soluciones que garanticen el bienestar de

las personas y las empresas y sus proyectos a futuro. En este sentido, se está posicionando en el segmento “Vida, Accidentes y Salud” para que la fuerza de venta

## La organización crea estrategias para potenciar la gestión de los corredores

tenga la posibilidad de ofrecer a aquellos clientes que llegan por seguros de bienes la oportunidad de asegurar también su bienestar y tranquilidad.

La empresa continúa ampliando su abanico de soluciones con la reciente presentación del Seguro Integral de Copropiedades PLUS. La solución permite asegurar las propiedades con una cobertura del monto real del edificio durante la vigencia de la póliza, sin riesgos de que quede infra asegurado. Además, este año quedarán disponibles los productos de hogar de forma 100% digital, lo que per-

mite a los especialistas agilizar la gestión y ganar tiempo en su labor.

## Facilitan gestión

“Cada una de nuestras soluciones está pensada no solo con el foco puesto en el cliente, sino también teniendo en cuenta los requerimientos del canal. En este sentido, apostamos a elaborar herramientas que les faciliten su gestión”, comentó Vignart.

En su afán por ofrecer un servicio aún más personalizado, la firma potenció un destacado equipo de ejecutivos de cuenta, tanto en Montevideo como en el Interior, que ofrece asesoramiento a medida a los corredores, basado en tipo de soluciones y sus necesidades como empresa.

## Refuerzan vínculos

Para fortalecer el vínculo con la fuerza de ventas, recientemente la firma realizó su clásico viaje en reconocimiento al esfuerzo de los corredores. En esta oportunidad viajaron a la ciudad alemana de Múnich durante una semana, donde tuvieron la posibilidad de conocer de cerca la operativa de la

reaseguradora Munich Re.

Además de ser la reaseguradora más grande del mundo, es uno de los principales socios estratégicos de Seguros SURA Uruguay. Debido al éxito de la propuesta, Seguros SURA se encuentra preparando el viaje para el próximo año, una nueva instancia que permitirá sumar a nuevos participantes a este reconocimiento y a vivir una experiencia de placer.

## Soluciones para todo el país

En línea con su estrategia de descentralización de los servicios y para estar más cerca de la fuerza de venta y sus clientes, la empresa pone a disposición en diferentes puntos del país soluciones como “SURA Te Lleva”, un servicio de choferes disponible para trasladar a los clientes en su auto hasta el lugar que deseen en caso de que no quieran o no puedan conducir. Esta propuesta se encuentra en Montevideo, Ciudad de la Costa, Maldonado, Colonia, Salto y Paysandú.

También dentro de sus soluciones de movilidad, la compañía pone a disposición durante la temporada de verano traslados de bi-

cicletas, sombrillas y reposeras entre Montevideo y Maldonado, el guardado y traslado de motos, servicios de mecánica ligera y aspirado de auto sin costo. A todo esto, se le suma la innovadora so-

## La compañía pone a las personas en el centro y hace foco en sus necesidades

lución “Seguro por Km.”, donde el cliente asegura su auto en base a un valor fijo, correspondiente a la cobertura de Responsabilidad Civil, Hurto e Incendio, y a los kilómetros recorridos por mes.

### Hogar y Empresas

En lo que respecta a las soluciones para el hogar, Seguros SURA cuenta con beneficios como “mascota en casa” para dar respuesta al cuidado de las mascotas cuando sus dueños se ausentan por varios días de sus residencias. También está disponible la opción de asistencia tecnológica para ofrecer soluciones a cualquier problema del hogar, sin costo adicional. En cuanto a las garantías de alquiler,



Parte del Equipo Comercial. Fila adelante: Christian Rossi, Rodolfo Martínez, Ricardo Vignart, Juan Pablo García. Fila atrás: Laura Suárez, Alba Ledo, Gastón Calvelo, Cecilia Ferreira, Sabrina Silvera y Natalia Aiub

la compañía identificó que una de las principales necesidades de los dueños es pintar el inmueble para alquilarlo, por lo que creó la solución de un kit de pintura gratis, a lo que se suma la instalación del

calefón. En lo que respecta a Empresas SURA, la firma desarrolló un servicio integral que apoya y potencia la competitividad de las pequeñas y medianas empresas ante los desafíos del mercado, ca-

pacitando sobre temas legales y de marketing y buscando ampliar las áreas de interés, como tecnología, finanzas y talento humano. A esta propuesta de soluciones y beneficios se le suma el programa

Bonus, una iniciativa que ofrece la oportunidad a los clientes de formar parte de un programa de

## La marca se está posicionando en el mercado en el segmento Vida, Accidentes y Salud

puntos acumulables para canjear por premios y experiencias exclusivas.

### Programa de fidelización

Gracias a esta innovación, Seguros SURA se transformó en la primera compañía del rubro en presentar un programa de fidelización de estas características, entregando ya cientos de beneficios y premios y que si bien tiene como consumidor final a los clientes, potencia y beneficia la gestión de los corredores. “Con el canal Asesor como principal aliado, con esta amplia variedad de soluciones hechas a medida y con cada vez más prestaciones, que permiten conectar con los clientes sin que deba haber un siniestro de por medio, Seguros SURA aspira a seguir liderando el mercado asegurador privado”, concluyó Vignart. ●

SEGUROS

sura

## FELIZ DÍA A TODOS LOS CORREDORES

Trabajamos juntos para brindar soluciones.

MÁS QUE UNA ASEGURADORA,  
UNA SOLUCIONADORA.



Ellos son la confianza, la transparencia y la seguridad, dijo Mauricio Castellanos

# Asesores ayudan a construir y compartir los valores de San Cristóbal Seguros



Sebastián Dorrego, Gerente General de San Cristóbal Seguros y Gerente Comercial, Mauricio Castellanos

**E**n base a un diálogo franco y abierto los corredores ayudan a construir y compartir los valores que cimentan la operativa de San Cristóbal Seguros en el mercado, dijo su Gerente Comercial, Mauricio Castellanos. Destacó, en otro plano, que está muy conforme por “los procesos evolutivos que estamos registran-

## Es muy alto el grado de confianza que tiene el consumidor de seguros en el corredor asesor

do. Cerramos los nueve meses del año con una pequeña utilidad. Son noticias muy alentadoras para una compañía como San Cristóbal, que está posicionada fuertemente en la cartera de Automóviles”.

### ¿Qué valores sustenta el Corredor Asesor para la compañía?

Estos profesionales son fundamentales para San Cristóbal Seguros porque entendemos que

nos ayudan a construir y compartir los valores que nos caracterizan: la confianza, la transparencia, la seguridad. Juegan un rol gravitante en la actividad porque posibilitan que nuestros clientes comprendan las pólizas y los productos y tengan las mejores opciones que se ajusten a sus necesidades. San Cristóbal Seguros, desde que opera en Uruguay, asumió el compromiso de respetar y valorar el trabajo del Corredor de Seguros. Hemos realizado estudios de mercado sobre diversos temas inherentes al seguro, en particular referidos al rol del Corredor de Seguros. Constatamos que el grado de confianza que tiene el consumidor de seguros en el Corredor es altísimo. Esta realidad confirma que estos profesionales son imprescindibles en el mercado para la tarea común que desarrollamos.

Es fundamental que se difunda la relevancia que tiene el corredor para el asegurado. El mercado asegurador ha evolucionado muchísimo y es exigente para las compañías y los corredores.

Nos sentimos muy satisfechos y muy cómodos con la labor del corredor.

Contribuimos a que ese profesio-

nal desarrolle su rol de la mejor manera posible. Hacemos todo en forma muy transparente a través de instancias de diálogo para pulsar como los vemos y como nos visualizan ellos. A partir de ese diálogo franco y abierto construimos valores para la compañía y para el corredor. Siempre en un plan de respeto y de respaldo hacia nuestra fuerza de ventas.

### ¿La compañía genera instancias de capacitación y de apoyo tecnológico que le permiten al Corredor potenciar su actividad?

Es importante estar actualizado, entender las nuevas tendencias, los riesgos, los roles de cada uno. En línea con esta estrategia de trabajo, tanto la compañía en Uruguay como el Grupo San Cristóbal en Argentina, promueven la capacitación al más alto nivel posible.

A título de ejemplo, tenemos el honor de recibir una vez por año al Dr. Héctor Perucchi, una figura relevante en el Grupo San Cristóbal y en la cátedra del Derecho del Seguro. Por los roles ejecutivos que ha tenido en compañías de seguros entiende muy bien los aspectos técnico y teóricos del

seguro así como su implementación. En los Talleres de Especialización y Capacitación abordamos particularidades del seguro. Este año el eje temático fue la suscripción en la Ley de Seguros de Uruguay.

Fue un encuentro muy intere-

## La aseguradora registra un sostenido proceso evolutivo en los primeros nueve meses del año

sante que tuvo un alto nivel de convocatoria.

A su vez, la compañía promueve herramientas en el área tecnológica, en lo que respecta al comercio por internet, como abordarlo y que cosas podemos hacer como compañía para apoyar la inserción del Corredor en esa temática. Permanentemente visitamos a los corredores para presentarles nuestros productos, exponerles cuál es nuestro entendimiento del negocio y a partir de ahí poder trabajar en conjunto.

### ¿Qué comportamiento registra actualmente la compañía?

Estamos muy conformes por los procesos evolutivos que estamos registrando. Cerramos los nueve meses del año con una pequeña utilidad. Son noticias muy alentadoras para una compañía como San Cristóbal, que está posicionada fuertemente en la cartera de Automóviles. Esto demuestra que el plan trazado está traccionando de muy buena manera. Esperamos que el cierre del año sea también positivo. Para nosotros es un logro y una satisfacción que la compañía logre esa estabilidad financiera que nos permite proyectarnos en el mercado. En la actualidad tenemos 55.000 vehículos asegurados y una distribución geográfica de coberturas muy interesante. Tenemos una muy fuerte presencia en el interior del país. En un año muy especial porque instauramos una nueva tarifa bastante diferente a la anterior, que contempla una sensibilidad a variables que antes no se tomaban en cuenta, en particular la edad. Asimismo, la definición de nuevas zonas de circulación como áreas de riesgo. La compañía sólo contaba con dos zonas de circulación y pasamos

a tener seis zonas de circulación. Pensamos que esa nueva tarifa nos permitirá ser competitivos y al mismo tiempo mantener la solvencia, la estabilidad y la rentabilidad que buscamos.

La cartera de Automóviles presenta desafíos muy relevantes. Es la cartera de mayor masividad que genera algunas potencialida-

## La compañía marca fuerte presencia en varios puntos estratégicos de Uruguay

des que nos permiten presentar la oferta de seguros a gente muy relevante. Estamos entonces en ese camino de conectar mejor con sus asegurados por la vía de la comunicación, para que puedan entender las coberturas y contratar otras coberturas que tenemos disponibles y que hoy en día parecen como muy necesarias. Me refiero, por ejemplo, a Seguro Hogar, Garantía de Alquiler, entre otras coberturas, para el importante número de asegurados con que cuenta hoy la compañía.

**¿En qué medida San Cristóbal**

## La compañía comenzó a operar rama Cauciones

Mauricio Castellanos informó que San Cristóbal Seguros comenzó a operar desde el pasado 1º de octubre la rama Cauciones. La empresa lanzó al mercado el Seguro de Garantía de Alquiler. Es una cobertura que tiene desde hace varios años un mercado maduro, donde los productos tienden a ser semejantes. San Cristóbal Seguros ha encontrado algunos puntos que marcan una diferencia en aspectos que tienen que ver con la velocidad para poder otorgar las pre autorizaciones para la gestión posterior y la contratación de la garantía. Asimismo, en términos de tarifa y de beneficios para el asegurado, para el inquilino, tenemos una oferta que consideramos interesante. Las consultas sobre esta cobertura crecen día a día por lo que progresivamente nos vamos instalando en este nuevo mercado. ●

### Seguros procesos innovadores que potencian su cartera?

Nosotros entendemos innovación como una forma de ofrecer productos diferentes o mejorar los productos que tenemos, en los procesos y en la presentación. Y a su vez, acompañar el desarrollo tecnológico, la innovación, con la cercanía de los equipos de San Cristóbal. Como el seguro es un negocio de personas es esencial una relación de confianza, de cer-

canía, con el equipo de trabajo de la compañía. Particularmente, con el equipo comercial que genera un despliegue muy fuerte y que está en permanente contacto con los corredores de todo el país para que puedan confiar en los servicios que ofrece San Cristóbal Seguros.

Tenemos un equipo de trabajo muy comprometido con los valores de la compañía; es un equipo joven que acumuló una experien-

cia muy relevante en estos años y que tiene la capacidad de dar una respuesta rápida a los corredores y a los asegurados. Entendemos que cada vez más el consumidor de seguros y el corredor requieren una inmediatez en las respuestas. En esta línea, nuestro estándar de servicio es bastante exigente ya que el equipo comercial tiene el compromiso de dar respuestas en menos de una hora. Es un esfuerzo grande que implican muchas vías de comunicación. Tenemos también una suscripción muy rápida.

### ¿La operativa de la marca en Uruguay cuenta con el fuerte apoyo del Grupo San Cristóbal?

Para nosotros es fundamental el sostenido apoyo del Grupo, que es muy potente en Argentina y que tiene mucha experiencia y capacidades muy relevantes en la parte técnica, notarial y en el área tecnológica. Trabajamos mucho a nivel matricial, donde los reportes no son solo dentro de la estructura que opera en Uruguay. Los puntos de contacto con la estructura de Argentina son muy fuertes ya que permanentemente nos apoyamos en el Grupo. En algunos casos ellos también recogen experiencias de Uruguay para cosas que evalúan en Argentina, más allá de que las implementen o no. Es decir, ven a Uruguay como un país en el que funcionan algunas

cosas distintas y que pueden ser de interés para ellos. El Grupo San Cristóbal confía en el mercado uruguayo y en el país, donde prevalecen reglas claras y existen formas de trabajo sustentadas en el respeto.

### ¿Cuáles son los estándares de funcionamiento del Centro de Negocios que San Cristóbal opera en Punta del Este?

Es un importante punto de encuentro que permite al corredor desarrollar diversos procesos de

## Diálogo franco y abierto construye valores que se asientan en el respeto recíproco

gestión. A su vez, los asegurados de Uruguay y de Argentina encuentran en el Centro de Negocios un espacio sumamente agradable que se caracteriza por su muy buen servicio. La compañía se siente muy acompañada por muchos corredores que operan en la zona de influencia conformada por Maldonado, Rocha, Treinta y Tres y Lavalleja. Es una experiencia es muy positiva para la compañía San Cristóbal Seguros. ●



Grupo San Cristóbal

27 de Octubre

## Feliz día del Corredor y Corredora de Seguros

¡Felicitaciones por producir y transmitir los valores que nos hacen crecer!



La comunicación fluida es clave para poder lograr el crecimiento esperado

# La confianza mutua afianza la dinámica relación de HDI con el Corredor Asesor



Álvaro Pavone, Jefe del Departamento Comercial de HDI Seguros

**H**DI Seguros genera una proactiva y dinámica relación con el Corredor Asesor que se afianza día a día en la confianza mutua. El Jefe del Departamento Comercial de la compañía, Álvaro Pavone, afirmó al Suplemento de Seguros de El Observador que los procesos de gestión de la aseguradora hacen “foco en la atención personalizada”. El ejecutivo sostuvo que la marca ha tenido “un gran desarrollo a nivel país, ya que tanto en Montevideo como en el resto del territorio nacional, HDI Seguros está presente”.

Álvaro Pavone destacó asimismo que “en HDI estamos siempre buscando ampliar nuestra oferta de seguro, de forma que nuestros corredores tengan un bouquet de soluciones para ofrecer a sus clientes”.

## Vital importancia

### ¿Qué sinergias genera HDI Seguros con los Corredores Asesores?

En HDI Seguros entendemos que el vínculo con el Corredor Asesor es de vital importancia, ya que es a través de su intermedio que nuestros productos y soluciones llegan a los clientes. En el equipo

han sabido acompañarnos, por lo que les estamos más que agradecidos.

### ¿Qué comportamiento registra HDI Seguros, en términos de suscripción y renovación, en lo que transcurre del año?

Venimos creciendo según los parámetros esperados de un año diferente para la compañía por la implementación del nuevo sistema Core. Nos hemos enfocado en el crecimiento de las carteras más tradicionales de la compañía como Transporte y Property, sin dejar de lado Automóviles, una cartera que ha tenido una importante expansión no solo el Montevideo, sino también en el interior del país.

### ¿La compañía prevé lanzar algún nuevo producto en los próximos meses?

En HDI estamos siempre buscando ampliar nuestra oferta de seguro, de forma que nuestros corredores tengan un bouquet de soluciones para ofrecer a sus clientes. Puntualmente para el próximo año estamos trabajando en ampliar la oferta de productos de HDI. 2024 tiene como gran objetivo la creación de nuevos productos.

### ¿En qué medida el equipo de trabajo de la empresa contribuye a la consolidación y expansión de la marca en la plaza de seguros?

La marca en el mercado ha tenido un gran desarrollo a nivel país, tanto en Montevideo como en el resto del territorio nacional, HDI Seguros está presente. Se ha hecho una gran inversión en publicidad y promoción de la marca, tanto en TV, Radio y cartelería no solamente ruteros, sino que también en oficinas de los corredores con marquesinas y merchandising.

### ¿La compañía prevé potenciar su presencia en el interior del país?

Hemos tenido un crecimiento muy bueno en el interior del territorio nacional y siempre de la mano de los corredores. En todos los departamentos tenemos corredores comercializando seguros de la compañía. Siempre tratamos de escucharlos ya que creemos que esa comunicación fluida es clave para poder lograr el crecimiento esperado. Para el año 2024 volveremos con las jornadas de trabajo con corredores en el interior del país para poder escuchar sus necesidades y acompañarlos en el proceso de venta en todas nuestras líneas de negocio. ●

## La marca tiene como objetivo crear nueva línea de productos durante 2024

comercial contamos además con la experiencia de haber trabajado del lado del corretaje por años, por lo que sabemos de primera mano las necesidades de nuestros colaboradores, permitiéndonos así ser más empáticos y afianzar nuestra relación, que por sobre todas las cosas es de confianza mutua.

Nuestro foco está en la atención personalizada, creemos que es como debemos actuar y comunicarnos con nuestro principal canal de venta, los corredores de seguros. Teniendo una atención personalizada generamos un vínculo que nos facilita la administración de la operativa diaria.

Actualmente en HDI Seguros nos encontramos en pleno cambio tecnológico, con nuestra nueva plataforma IConnectance. Vamos a facilitar la tarea diaria de los corredores dándoles mayores funcionalidades a la hora de la gestión de su cartera. El cambio de sistema es siempre un camino difícil y nuestros corredores

**HDI**  
SEGUROS

Somos Seguros  
www.hdi.com.uy

- Property
- Responsabilidad Civil
- Automóviles
- Transporte
- Vida

Destacó los valores que sustentan la gestión de los Corredores y Agentes

# Gonzalo Trías es presidente de FAPROSU

Como asesores tenemos el deber y el compromiso de asumir nuestra tarea con conocimientos técnicos actualizados, frente a la evolución del mercado y a las distintas coberturas que hoy se ofrecen, para beneficio de nuestros clientes”, afirmó Gonzalo Trías, nuevo Presidente de la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU).

## Profesionalismo

En consonancia con esta filosofía de trabajo, el ejecutivo destacó al Suplemento de Seguros de El Observador que la institución busca “el profesionalismo en los asesores, generando proyectos que unifiquen nuestras inquietudes. Con esto lograremos ver al Asesor como un mediador especializado en el rubro, brindando un asesoramiento acorde a las necesidades de nuestros clientes y no como un simple intermediario”.

Gonzalo Trías afirmó, en otro plano, que “la ética entre los corredores es fundamental. Debemos entender que estamos todos en la misma profesión, la cual tenemos que engrandecer”.

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

Para mí es un honor el haber sido electo en este cargo, pero a su vez toda una responsabilidad, la cual asumo con orgullo y con el compromiso que la tarea necesita.

## La Directiva de la institución está integrada por reconocidos profesionales del mercado

Hace 3 años decidimos unirnos y crear esta Federación y para ello fue fundamental el trabajo de los primeros Directivos, bajo la Presidencia de Fernando Caballero, quien les habla de Vice, Lorenzo Paradell como Secretario, así como los restantes Directivos, Daniel Abal (Tesorero), Juan Manuel De Freitas, Osvaldo Barros, Juan Pablo Riso, Esteban Bello y Cecilia Olivera.

En el mes de julio de 2023 se



Presidente de FAPROSU, Gonzalo Trías

realizaron las elecciones en la Federación y por Reglamento, donde la Presidencia es rotativa entre las 3 agrupaciones, le correspondía al Círculo de Agentes ejercer la misma. Den-

## Se procura destacar la importancia del Asesor al momento de contratar un seguro

tro de la Directiva del Círculo fui propuesto para ejercer dicho cargo y es así que el 24 de agosto asume la nueva Directiva de FAPROSU y quien les habla la Presidencia. Descarto que nuestra tarea será de sumo provecho, dado que cuento con compañeros en la directiva con una amplia experiencia en la materia. Ellos son: Esteban Bello (Vicepresidente), Alberto Panetta (Secretario), Daniel Abal (Tesorero) y los vocales Daniel Florines, Juan Pablo Riso, Matías Stagnari, Carla Antonaccio y Alejandro Izaguirre.

¿Considera que la unión de esfuerzos de APROASE, CUAPROSE y el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay, conlleva el reconocimiento de valores institu-

## cionales comunes, en aras de la jerarquización de la profesión?

Creo que es una gran unión entre las 3 Agrupaciones. Estos tres años hemos centrado nuestro objetivo en tratar los problemas afines en la profesión, buscando el profesionalismo en los asesores, generando proyectos que unifiquen nuestras inquietudes. Con esto lograremos ver al asesor como un mediador especializado en el rubro, brindando un asesoramiento acorde a las necesidades de nuestros clientes y no como un simple intermediario.

¿En qué medida es importante la constante capacitación teniendo en cuenta que los profesionales del sector tienen ahora más

## obligaciones emanadas de la Ley de Seguros?

En nuestra profesión siempre hay que estar capacitándose en los distintos productos que ofrecen las Compañías para el mejor asesoramiento a nuestros asegurados. Intentaremos que las mismas sean ofrecidas por el BSE, las Compañías y por Capacitadores que trabajan en el mercado y son idóneos en la materia. La Ley de Seguros modificó algunas condiciones en los distintos contratos de seguros, lo que implica una permanente puesta al día de nuestros conocimientos en la materia, para así poder brindar el mejor asesoramiento a nuestros clientes.

¿La reafirmación de la ética profesional es uno de los

## valores que procurará fortalecer la institución?

La ética entre los corredores es fundamental. Debemos entender que estamos todos en la misma profesión, la cual tenemos que engrandecer.

Como asesores tenemos el deber y el compromiso de asumir nuestra tarea con conocimientos técnicos actualizados, frente a la evolución del mercado y a las distintas coberturas que hoy se ofrecen, para beneficio de nuestros clientes.

## ¿Cuáles son los principales procesos de gestión que prevé desarrollar FAPROSU en el curso de los próximos meses?

Lo primero que hicimos fue sacar la Personería Jurídica, inscribirnos en BPS, DGI, tener nuestra web y finalmente una propaganda, donde se intentó destacar la importancia del Asesor al momento

## El Asesor es un profesional idóneo que respalda a los clientes y no un simple intermediario

de contratar un seguro. En estos momentos queremos lograr que esta propaganda se exhiba en medios digitales para tener una mejor llegada al público en general. Se mantendrá la misma en la prensa televisiva y radial. También tenemos en carpeta 2 o 3 proyectos importantes, para el futuro de la profesión, pero de estos comentaremos cuando se vayan concretando.. ●



27 de Octubre de 2023

DIA MUNDIAL  
DEL ASESOR Y AGENTE EN SEGUROS

Saludamos a todos los colegas, con el compromiso de siempre y la mirada en el futuro, para continuar siendo los principales referentes del mercado asegurador acompañando el desarrollo de las familias y empresas de nuestro país con solidez y seguridad

FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE PROFESIONALES EN SEGUROS DEL URUGUAY  
www.faprosu.uy

La gremial empresarial saluda a los Corredores y Agentes

# APROASE: la unión de sinergias fortalece la profesión del Corredor

**E**l Presidente de APROASE, Lorenzo Paradell y el Secretario General, Matías Stagnari, expresaron que el Corredor de Seguros debe estar cada vez más unido para fortalecer la profesión y al asegurado en un mercado que genera constantes y fuertes desafíos. Los ejecutivos extendieron sus más cordiales saludos a los colegas de todo el país al cumplirse hoy una nueva instancia celebratoria del Día del Corredor y del Agente de Seguros. Cerca del 90% de la cartera de seguros de Uruguay es operada por corredores y agentes, quienes con su profesionalismo y su capacidad de gestión potencian día a día el sistema asegurador y contribuyen a su transparencia.

## Reafirman valores

LP. Hoy es un día importante para los corredores de seguros. Reafirmamos una vez más que la capacitación, la máxima profesionalización, son valores que siempre debemos potenciar. En el mercado operan canales alternativos de comercialización y por eso es importante estar actualizado. Siempre debemos marcar una diferencia en lo que respecta al idóneo asesoramiento a nuestros clientes, frente a otros canales. Quiero destacar que APROASE, CUAPROSE y el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay crearon la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU), que tiene precisamente entre sus objetivos, profesionalizar cada vez más a los colegas que operan en todo el país. Vivimos una época de muchos cambios, como el climático, que plantea riesgos permanentes que antes eran muy eventuales. Tenemos que estar preparados ante los nuevos escenarios. También colaborar con las compañías con un objetivo muy claro: crear los productos necesarios para que nuestros clientes estén cada día mejor cubiertos. Comprobamos que muchas veces vamos detrás de los riesgos. Es decir, ocurren determinados hechos y después se busca un producto que cubra esos riesgos. Creo que debemos adelantarnos a determinados cambios, que son permanentes, y estar actualizados, en bien de todo el mercado asegurador.

MS. Quiero agregar, a lo que expresó Lorenzo, que este año el Corredor y el Agente han tenido un gran respaldo por parte de sus respectivas agremiaciones y de FAPROSU. Justamente, muchos colegas se habrán visto identificados con los spots publicitarios que han aparecido en los medios y en las redes sociales. Es una campaña que, en la práctica, configura un respaldo a todos los colegas. Detrás de estas acciones hay mucho



Presidente de APROASE, Lorenzo Paradell y Secretario General, Matías Stagnari

trabajo en el día a día de las agremiaciones, en las instancias de capacitación, en las reuniones con las compañías de seguros. Es una tarea ardua que involucra a muchos colegas. Ahora se genera un desafío muy importante: intentar nuclear a los corredores que no están integrados a las agremiaciones. Esto contribuirá, sin duda, en la mejora de las capacitaciones, en los procesos de profesionalización de nuestra actividad. Como expresó Lorenzo si estamos cada vez más capacitados podremos detectar antes los riesgos y tener un asesoramiento técnico más profesionalizado. Incluso, en el vínculo con las compañías porque muchas de las coberturas que las aseguradoras terminan abriendo al mercado surgen de iniciativas nuestras. Son planteos, inquietudes, que tienen un sólido fundamento porque conocemos de primera mano al cliente. Somos asesores profesionales y por lo tanto nuestro objetivo no es simplemente querer vender para rentabilizar una cartera, que es a lo que generalmente apuntan otros actores del mercado. Nuestro objetivo es respaldar al cliente con un producto que se ajuste a sus reales necesidades de cobertura. Este es un factor clave que siempre destaca al Corredor y al Agente en el mercado asegurador. Desde APROASE extendemos entonces un saludos a todos los corredores, invitándolos a que se integren y participen en las instancias gremiales.

## ¿Consideran que las asociaciones de corredores ejercen ahora un rol más importante frente a las aseguradoras que el que tenían hace varios años?

LP. Es así. Siempre les he manifestado a las compañías que si quieren

lanzar un nuevo producto al mercado deben consultar a sus vendedores, a los asesores, a los profesionales que tienen un contacto directo con los clientes. Creo que este es un valor básico. Muchas veces un determinado producto debe ser perfeccionado y que mejor entonces que abordar el tema con un idóneo Corredor Asesor. No es lo mismo estar en contacto permanente con un consumidor de seguros que elaborar un producto a la distancia, administrativamente, desde

## Fuertes dinámicas que apuntan a la máxima capacitación de los corredores

un escritorio. Algunas compañías lo han entendido, otras no. Creo firmemente que es un trabajo que conlleva intercambiar dinámicas y conocimientos, que redundarán en beneficio del mercado de seguros.

Quiero resaltar, en otro plano, en este día tan especial, el tema de la ética. Es muy importante que los colegas mantengan bien en alto el valor de la ética, teniendo en cuenta el tipo de producto que comercializamos. Es que el cliente deja en nuestras manos sus bienes, su patrimonio, y por eso nosotros debemos asesorarlos adecuadamente, con el máximo nivel de profesionalismo. Debemos entonces ser muy cuidadosos y pensar siempre en lo que es mejor para sus intereses, en términos de coberturas.

MS. En este entrelazado generacional que existe en el sector, con corredores jóvenes que comienzan

a generar dinámicas en el mercado, es muy importante tener el ejemplo de corredores con dilatada trayectoria, que son referentes éticos. En este intercambio generacional se pueden aportar nuevas visiones, pero sin perder la base de los corredores muy experimentados, que mantuvieron inalterable una línea de conducta sustentada en valores. Tenemos un mercado de seguros sano y de ahí tiene que partir el cambio hacia el futuro intergeneracional. Es decir, nunca se debe perder la base de la que partimos. Deben existir procesos evolutivos, pero siempre con los cimientos firmes de la ética, del profesionalismo, del buen relacionamiento con las compañías. Siempre percibimos, en las reuniones con las compañías, el buen nexo que hay con los corredores.

## ¿La fundación de FAPROSU contribuirá a la creación de dinámicas que mejorarán, en varios aspectos, el mercado de seguros?

LP. Sin lugar a dudas. La relación entre las tres gremiales que la integran es excelente. Existe una constante colaboración, que redundará positivamente en el mercado de seguros. Vemos otros mercados de la región, donde la competencia es descarnada. Por supuesto, en Uruguay todos queremos hacer nuevos seguros, pero no a cualquier costo. Hay que mirar el bosque y no el árbol porque muchas veces determinadas actitudes nos hacen mal a todos porque influyen en el mercado. Entonces, tenemos que ser muy cuidadosos, mantener la ética, ser honestos con nuestro trabajo y tener una buena relación entre pares. No es necesario aplicar determinaciones prácticas para conseguir un segu-

ro, con primas ridículas. Esto no le hace bien al mercado.

## ¿APROASE continúa generando instancias de capacitación que contribuyen a jerarquizar la actividad del corredor en un mercado muy competitivo?

MS. Nuestra Agrupación acordó realizar este año dos grandes talleres anuales presenciales enfocados en los siniestros de Villa Biarritz y Punta Shopping. El primero se llevó a cabo el pasado 6 de julio y abordó el tema Riesgos y Copropiedades. La exposición estuvo a cargo del Ing. Pedro Monterroso, quien nos acercó mucho a los distintos tipos de siniestros. Realizamos también una versión del mismo taller para los colegas del interior. Previamente se realizaron dos charlas de Seguros del Hogar (con el Banco de Seguros) y Seguros de Responsabilidad Civil con Sancor Seguros.

El pasado martes 24 el Liquidador Arturo Silveira impartió una charla sobre Todo Riesgo Operativo (Industria y Comercio) que tuvo como base expositiva el siniestro ocurrido en Punta Shopping. A fin de año realizaremos un nuevo taller que coronará las instancias de capacitación de 2023. La idea es potenciar año a año los procesos de capacitación porque APROASE apunta siempre a una mejor profesionalización del Corredor de Seguros. FAPROSU trabaja también en este importante tema y esto es muy gratificante. Debemos destacar que la reciente VII Cumbre Iberoamericana del Seguro realizada en Montevideo también fue una herramienta muy útil para intercambiar experiencias y conocimientos con colegas de otros países, principalmente de Argentina.

## ¿Hoy es entonces una instancia de valoración y de reflexión?

LP. Efectivamente. Gran parte del mercado de seguros se canaliza a través de los corredores. Reiteramos entonces nuestro afectuoso saludo a los corredores y agentes que desarrollan su actividad en todo el país. Que festejen este día y que piensen lo importante que es agremiarse para ser cada día más fuertes. En esta línea conceptual, instamos a los colegas a asociarse para potenciar aún más nuestra presencia en el mercado de seguros.

MS. APROASE tiene los brazos abiertos a todos los colegas. Los invitamos a que se sumen a nuestra institución porque siempre se obtienen más beneficios si se está agremiado. Tendrán más capacitación, más información, tendrán un mejor intercambio con las compañías. En definitiva, obtendrán una amplia gama de beneficios. ●

Roberto Machado: la Cooperativa alcanzó una madurez empresarial muy significativa

# CASUR cumplió 30 años de valorada y constante evolución en el mercado

**C**ASUR, la primera cooperativa de Seguros del Uruguay, cumplió 30 años de reconocida trayectoria en el mercado asegurador sustentada en los valores de la confianza, el profesionalismo y la constante evolución, que redundan en beneficio del asegurado y de los Corredores. La institución celebró la pasada semana este hito institucional con una reunión de camaradería que congregó a sus socios.

## Hermosa herramienta

Durante esta grata instancia, el Presidente de la organización, Roberto Machado, expresó que “el pasado 9 de septiembre CASUR cumplió 30 años de existencia. Allá por el año 1993 un grupo de colegas fundaron esta hermosa herramienta que es CASUR con el fin de salvaguardarse y protegerse de los cambios y amenazas que se nos venían”. Alguno de estos colegas, tenemos el honor que están hoy presentes aquí, otros han dejado la profesión al dar por terminado su ciclo laboral y otros que ya no están más físicamente con nosotros, pero que, por supuesto, viven en nuestra memoria y en nuestro corazón”. Machado expresó luego que “han transcurrido 30 años de lucha y negociaciones con el Banco de Seguros y con las compañías privadas, también en las interna, discusiones, contradicciones y muchos procesos de aprendizaje, que no fueron fáciles, pero con el paso del tiempo hemos llegado a una madurez empresarial muy significativa. Las Comisiones Directivas que pasaron, dejaron su granito de arena y siempre impulsaron CASUR hacia adelante”.

## Sólida y respetada

A continuación, dijo que “hoy CASUR es una empresa Cooperativa sólida y respetada; que se va afianzando cada día más en el mercado. En el debe nos quedan muchas cosas, entre ellas, potenciar la parte cooperativa de CASUR, que pese a tener compañeros como Federico Betancor, que nos lo recuerda constantemente, nos falta mucho camino por recorrer”. En otro pasaje de su alocución el Presidente de CASUR dijo “queremos agradecer a nuestras funcionarias Sonia, María y Verónica, que todos los días aportan mucho trabajo y sacrificio y que de la estabilidad que hoy hemos logrado, ellas son en su mayor parte las responsables”. “En nombre de toda la Comisión Directiva -concluyó- queremos agradecer vuestra presencia en esta reunión de camaradería que festeja nuestros 30 años. Extiendo un agradecimiento muy especial a todos los socios fundadores, representados por quienes hoy tenemos el honor de que nos acompañen y que, gracias a ellos, tenemos hoy esta hermosa realidad: Cristina Perillo y su papá, María del Carmen Cabrera, y Julio Mari”.



Roberto Machado, durante su alocución



María del Carmen Cabrera, Héctor Perillo y Cristina Perillo



María del Carmen Cabrera, Germán Jorge, Fernando Santos, Roberto Machado y Ronic Alvariza



María Julia Domínguez, Fernando Santos, Roberto Machado, Federico Betancor, María Sofia Betancor



Fernando Santos, Danubio Bresque, María del Carmen Cabrera, Julio Mari, Héctor Perillo, Cristina Perillo y Walter Santos



Fernando Santos, Romina Boschiero, Cristina Perillo, Álvaro Etcheverry, Julio Mari, Rodolfo Mussini, Mariela Alonso y Roberto Machado



María del Carmen Cabrera, Ronic Alvariza, Roberto Machado, Michel Rimbaud y Gustavo Mouro



Ronic Alvariza, Cristina Perillo, Laura Argón, Germán Jorge, Roberto Machado, Álvaro Etcheverry, Ivette Rimbaud



Teodoro Acosta, Ronic Alvariza, Mirtha Álvarez y Roberto Machado



Leonel Silveira, Teodoro Acosta, Fernando Santos, Roberto Machado y Soledad Berrutti



Fernando Santos, Susana Toledo, Sonia Palacios, Verónica Martínez, Mateo Guzmán, Roberto Machado, Cristina Perillo, María Leivas, Andrés Guidali y Agustín Grajales



Germán Jorge, Pablo Mancione y Roberto Machado



Carlos Soria, Arturo Vidal, Danubio Bresque, Susana Toledo y Álvaro Etcheverry



Ulises Di Candia, Ronic Alvariza, Cristina Perillo, Arturo Vidal, Federico Betancor, Álvaro Etcheverry, Julio Mari, Marcelo García y Roberto Machado



Carlos Soria, Cristina Perillo, Roberto Machado, Julio Mari, Álvaro Etcheverry y Germán Santos

## CASUR saluda a los Corredores y Agentes

La Comisión Directiva de CASUR, extendió un gran saludo a todos los Corredores y Agentes con motivo de celebrarse hoy el Día del Corredor de Seguros. Se destacó que estos profesionales construyen confianza y hacen posible un mercado asegurador sólido y fuerte. La Comisión Directiva informó asimismo al Suplemento de Seguros de El Observador, que la cooperativa está comprometida con la noble y digna profesión del Corredor Asesor quien, con su dedicación plena, gestiona y asesora al cliente acerca de la mejor manera de proteger su patrimonio. Roberto Machado expresó, en otro plano, que CASUR apoya y promueve a las distintas instituciones del sector como APROASE, CUAPROSE, el CÍRCULO DE AGENTES de SEGUROS del URUGUAY y a la Federación de Asociaciones Profesionales en Seguros del Uruguay (FAPROSU), que está integrada precisamente por las tres referidas gremiales.

### Premisa

La Cooperativa, que nuclea a más de 100 corredores, sustenta la premisa de que una póliza ingresada a través CASUR, en sus distintas formas, rinde más porque se comparten los beneficios obtenidos por la sinergia conjunta de todos sus socios y colaboradores. La institución, ha incrementado su masa social con corredores jóvenes que potencian su dinamismo en un mercado altamente competitivo. También brinda excelentes planes para aquellos corredores que desean dejar la profesión y no perder lo que fue su trabajo de toda la vida. Sus oficinas, situadas estratégicamente en la esquina de Uruguay y Paraguay, brindan apoyo logístico, técnico y tecnológico a su red de corredores. CASUR les desea un muy Feliz Día del Corredor de Seguros a todos los Corredores Asesores y Agentes del país. ●



**Unidos  
para un futuro  
asegurado**



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

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