

BSE tiene sostenida expansión y prevé cerrar 2022 con utilidades de 3 dígitos

- La institución cubre más del 60% del agro
- Más de 40.000 jubilaciones por las AFAPs
- Mejora procesos para potenciar servicios



Presidente del Banco de Seguros, José Amorín Batlle

● Páginas 4 y 5

APROASE generó una ronda de contactos con compañías para potenciar el mercado



Página 3

Lorenzo Paradell, Presidente de APROASE



SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

☎ 0800 2543

🌐 sancorseguros.com.uy

📘 sancorsegurosuy

📍 SancorUruguay

BSE, amplía gama de beneficios que potencian servicios al cliente

El Banco de Seguros ofrece una amplia gama de beneficios en diversas coberturas que ofrece al mercado y que contribuyen a elevar los estándares de calidad de sus servicios al cliente y a reforzar su fidelidad a la marca. Entre los beneficios de mayor masa crítica se encuentra el Auxilio Mecánico, que comprende la reparación de fallas mecánicas o eléctricas menores, que permitan poner el vehículo en condiciones de funcionamiento o la colocación de rueda auxiliar ante pinchaduras o similares. En caso de no poder resolverse la situación generada, se trasladará el rodado al taller más cercano, o lugar donde se pueda solucionar. Asimismo, traslado en caso de vehículos que no puedan moverse por sus propios medios, producto de una avería o desperfecto mecánico. Se trasladará o remolcará al taller más próximo o al que se ubique dentro de su departamento de residencia, o la distancia más corta entre el punto de partida o su destino final, si se encuentra en viaje. En vehículos con plan Global, este servicio se brinda sin límite. En vehículos con planes parciales, se contabilizan dentro de los servicios disponibles de acuerdo al límite por plan y hasta 100 km sin costo. El beneficio comprende a Uruguay, Argentina, Brasil, Chile y Paraguay. El cliente del ramo vehículos del BSE cuenta con un servicio de emergencia mecánica gratuito que se realiza en el taller de CAR UP. Este servicio incluye el diagnóstico del estado de neumáticos, frenos, suspensión y balanceo, dirección hidráulica, motor, refrigeración, las correas de distribución- embrague y todo el circuito eléctrico. Tiene una duración aproximada de 20 minutos.

Con ANTEL

El BSE y ANTEL ofrecen una bonificación del 20% de descuento en la contratación de pólizas de Familia Hogar. Para acceder a esta promoción, el cliente deberá tener un número de celular ANTEL (con contrato o prepago).

A los clientes del BSE que tengan vigente un seguro de vehículos del Plan Global cuya modalidad sea 3x2, la empresa Strix by Lojack les otorgará el beneficio de contratar tres años de servicio abonando dos.

Strix by Lojack ofrece una nueva tecnología que integra soluciones de seguridad en una sola aplicación, brindando tranquilidad para cuidar el vehículo esté donde esté. Algunas de las características de este servicio son: Ubicación del auto en todo momento; Modo estacionado: el complemento para la alarma que da aviso si mueven el vehículo; Aviso de exceso de velocidad; Rastreo y recupero en caso de robo y GPS y seguimiento satelital.

Incendio Hogar

Los clientes del BSE que tengan una cobertura de Incendio Hogar tienen un 40% de descuento si se contrata con una vigencia mayor a 2 años Servicio de Asistencia BSE. Este beneficio consiste en un servicio de asistencia sin costo en caso de siniestro con el fin de restablecer la seguridad de la vivienda realizando una reparación definitiva. Abarca a los Seguros de Hogar y Seguros de Cristales.

El proveedor coordinará los servicios de: Cerrajería, Vidriería, Herrería, Electricidad, Carpintería, Vigilancia, Conexión con técnico en el hogar. Se incluyen las ubicaciones de riesgo que sean vivienda permanente, cuya póliza se encuentre vigente al momento



Banco de Seguros del Estado

de solicitar el servicio. Todos los clientes que tengan un seguro de Cristales, en caso de siniestro, contarán con el Servicio de Asistencia del BSE. El asegurado no debe desembolsar dinero al momento de la reparación. El BSE asumirá hasta \$

3.000 en costos de reparación. Si el costo de reparación supera \$3.000, el excedente le será reducido de su capital asegurado.

Acuerdo con ARU

El BSE ofrece bonificaciones

especiales a los afiliados de ARU para los productos Ahorro + Renta Personal para la modalidad de pago contado. Estos productos ofrecen un complemento jubilatorio.

Argentina, seguros específicos que cubren los hurtos callejeros

Un robo callejero suele ocurrir en pocos segundos. Pero recuperarse del hecho puede llevar semanas y mucho dinero, en especial si el ladrón huyó con la cartera, el bolso o la mochila de su víctima. Sucede que, aunque la persona haya tenido la fortuna de no salir lastimada, se verá de inmediato en la obligación de encarar una tediosa y costosa lista de trámites y compras para volver a tener todas esas pequeñas -pero esenciales- cosas que llevaba, según informó Clarín. Desde los anteojos y los cosméticos hasta la billetera y las llaves de la casa y el auto. Desde el DNI y las tarjetas bancarias, la licencia de conducir y el dinero en efectivo. Tendrá que comprar, además, una cartera o mochila nueva. Y gastar varios miles de pesos si entre lo robado había aparatos electrónicos.

Inseguridad

El rotativo argentino informó ade-

más que ante una inseguridad que no da tregua, en los últimos años se multiplicó la oferta de seguros específicos para proteger a las personas ante situaciones de este tipo. Se los conoce como "seguros de bolso" o "seguros de cartera", y en el sector aseguran que mucha gente los demanda.

La idea de las pólizas de bolso es que el asegurado pague una pequeña suma cada mes para que, en caso de sufrir un asalto en la calle, la compañía le brinde asistencia y le pague una indemnización que lo ayude a reponer sus objetos personales.

"El seguro de bolso, cartera o mochila asegura este producto en sí y todas las pertenencias que el asegurado tenga como contenido, para que pueda llevarlas sin tener miedo. Aplica en especial a personas de todas las edades que se trasladan habitualmente en transporte público", explicaron a Clarín en Qualia Seguros,



ros, una de las compañías que ofrece estas pólizas.

Menor impacto

Sólo en reponer el bolso robado se pueden gastar varios miles de pesos. Si estaba asegurado, el impacto será mucho menor. Otras firmas conocidas con propuestas de este tipo son La Caja, Life, Zurich y Allianz, en la mayoría de los casos como seguros contratables por separado y en otros, como un adicional de la cobertura de hogar.

¿En qué casos responde el seguro de

bolso? En general sirven sólo para los casos que técnicamente se consideran "robos": es decir, cuando un delincuente se llevó las pertenencias usando la fuerza, la intimidación o la violencia física.

¿En qué casos no responden? Si la apropiación indebida de los bienes de la víctima se produjo por otros medios (por ejemplo, aprovechando un descuido) se considera "hurto" y no suele ser cubierto.

Diversas opciones

¿Cuánto pagan en caso de robo? Al emitirse la póliza queda establecido cuánto deberá abonar la compañía como máximo ante cada siniestro. También se especifica qué tipos de pertenencias tendrán cobertura y cuáles no, y hasta qué monto en cada caso.

¿Cómo pruebo lo que tenía en el bolso? Para cobrar la indemnización pedirán en general hacer la denun-

cia policial en 24 horas, reportar el hecho a la compañía dentro de las 72 horas y en algunos casos sumar pruebas que sustenten que uno era dueño de los objetos por los que reclama ser indemnizado (como facturas de compra, manuales, garantías, fotos u otras). En el mercado argentino es posible encontrar opciones para todos los bolsillos y necesidades. Quien no suele llevar encima cosas de mucho valor puede por ejemplo contratar un seguro económico de \$100 o \$200 al mes, que en caso de robo indemniza por \$8.000 o \$15.000 y no cubre el celular (para móviles se ofrecen pólizas aparte. En cambio, quienes suelen moverse con bastante efectivo encima, carteras de marca, electrónicos y otros objetos valiosos deberían pagar al menos \$300 o \$500 al mes si desean que, ante un siniestro, la indemnización se acerque a lo que van a gastar en reponerlos.

Paradell dijo que se desarrollarán sinergias sustentadas en valores recíprocos

APROASE, ronda de contactos con compañías para potenciar el mercado

APROASE mantuvo una ronda de contactos con la gran mayoría de las compañías con el objetivo de generar una relación más fluida e interactiva que contribuya a un mayor desarrollo del mercado asegurador”, afirmó Lorenzo Paradell, Presidente de la organización empresarial. El ejecutivo dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que las reuniones, donde se presentó a la nueva directiva de la gremial, fueron muy fructíferas porque en las mismas se sustentaron valores recíprocos que gradualmente redundarán en forma positiva en una plaza aseguradora que genera expectativas de crecimiento. Paradell expresó asimismo que “solicitaremos a corto plazo una reunión con la Asociación Uruguaya de Empresas de Seguros (AUDEA) con idéntico propósito. Será entonces el broche de oro de las gestiones cumplidas hasta el momento”.

Equilibran el mercado

¿Cómo califica el rol que cumplen los corredores en el mercado asegurador?

Son quienes impulsan y equilibran



Presidente de APROASE, Lorenzo Paradell

el mercado asegurador con su profesionalismo y transparencia operativa. Queremos que se impulse un movimiento más dinámico en una plaza muy competitiva y con clientes cada vez más exigentes. La pandemia generó en su momento una especie de meseta, en términos de producción de seguros, por lo que ahora bregaremos para que el mercado se potencie con una mayor unión estratégica entre corredores y compañías. No tengo dudas de que los corredores están capacitados para crear espacios

que profundicen el desarrollo del mercado asegurador.

Debemos destacar que las compañías contactadas estuvieron de acuerdo en generar sinergias que apuntan a un mayor acercamiento con los corredores. Esta realidad abre entonces un escenario optimista que redundará en beneficios recíprocos y, por supuesto, en un mercado asegurador cada vez más potente en términos de protección al asegurado. Los corredores estamos en permanente contacto con los clientes y esto nos aporta una visión que muchas veces, detrás de un escritorio, no se puede percibir.

Somos los profesionales idóneos del mercado, en contrapartida a la gestión de los canales alternativos, que no brindan el adecuado respaldo al cliente, especialmente ante la ocurrencia de un siniestro. Esos canales están acotados por el profesionalismo que despliegan los corredores, aunque siempre aparece un operador nuevo en ese segmento.

Hemos comprobado fehacientemente que diversos segmentos de actividad incursionan en el tema de los seguros y no ofrecen garantías, carecen de estándares en la calidad de los servicios y operan sin el fundamental equilibrio que

La gremial solicitará a corto plazo una reunión con AUDEA

debe existir entre las partes. En la práctica son simples vendedores y no asesores profesionales porque carecen de los conocimientos adecuados que brindan tranquilidad al consumidor de seguros.

Los corredores queremos seguir teniendo un fuerte y sólido protagonismo en la comercialización de los seguros. El cliente precisa un adecuado asesoramiento y este valor, que en la práctica es un respaldo, se lo podemos brindar plenamente con nuestro profesionalismo.

¿Aproase prevé este año desarrollar nuevas instancias de capacitación?

Por supuesto. Esta es una dinámica que no se detiene porque tenemos muy en cuenta que el mercado de seguros en cada vez más técnico y complejo. Nuestra Agrupación tiene una Comisión de Capacitación que trabaja con mucha dinámica. Se estructuró un calendario de capacitación muy interesante, que estimamos será muy fructífero para el corredor. Los dos primeros cursos, vía zoom, serán abiertos para todos los corredores que quieran participar en los mismos. Los restantes cursos serán impartidos exclusivamente para los socios de Aproase. Independientemente de este calendario, varias compañías nos ofrecieron impartir nuevas instancias de capacitación, que iremos intercalando con el calendario ya elaborado. Es decir, los procesos de capacitación serán entonces constantes. Consideramos que un corredor cada vez más capacitado

contribuye al jerarquizar el mercado asegurador. El cliente necesita un adecuado asesoramiento, al igual que las compañías, porque las mismas trasladaron nuevas responsabilidades operativas a los corredores. Queremos adecuarnos a esas responsabilidades con permanentes procesos de capacitación, que no cubran solo el área de productos sino también la comercialización y el manejo de empresas para poder desarrollarnos con mayor fuerza. Esta conjunción de esfuerzos es entonces muy importante para ambas partes. Siempre con la premisa que sustenta APROASE: la libertad de elección. Ahora vemos que se está analizando el tema de los seguros sobre saldos desde el punto de vista de su legalidad o ilegalidad. Defendemos la libertad de elección, especialmente cuando hay un abuso de parte de determinadas organizaciones que exigen que el negocio no lo realicen los corredores. Debemos protegernos ante estas situaciones de hecho ya que el cliente, en definitiva, es el que tiene que decidir. Si el asegurado acepta el canal que le ofrecen, perfecto, pero que no se lo impongan.

¿Cómo califica la actual situación del mercado asegurador?

El mercado de seguros acompaña la actividad económica del país. Percibimos que se está activando gradualmente el escenario económico y esta realidad puede contribuir a mejorar el primaje. Las compañías de seguros, frente a carteras de riesgo como Automóviles, asumieron que no hay que bajar tarifas y sí mantener los precios estables para generar rentabilidad. Ahora son más conservadoras porque se dejó de lado una competencia feroz que no le hizo bien al mercado. Todo indica entonces que en la actualidad se va por el buen camino.

Calendario de capacitación

El siguiente es el calendario de capacitación que realizará la institución:

Ciclo de charlas 2022

MAYO A DICIEMBRE

- | | | | | |
|--------------|----|--|----|---|
| LIBRE ACCESO | 01 | Seguro Viajeros
Producto y siniestros
BSE | 06 | Herramientas de gestión para corredores
Seguros Sura |
| | 02 | Todo riesgo construcción
Producto y siniestros
Pablo Poggi (EPA) | 07 | Cyber Risk
Producto y siniestros
SBI seguros |
| | 03 | Agro (cultivos de verano)
Producto y siniestros
BSE | 08 | Ley de seguros
Impacto en nuestra actividad
Antonio Rabosto (AIDA) |
| | 04 | Hacia la re-evolución profesional del corredor de seguros
Daniel Gonzalez Girard (AAPAS) | 09 | Todo riesgo operativo
Producto y siniestros
Pedro Monterroso |
| | 05 | Seguro hogar
Productos y siniestros
Cra. María Laura Paullier | | |

La modalidad será a distancia a través de la plataforma ZOOM. A las charlas 1 y 2 se podrá acceder de forma libre, las restantes serán exclusivas para socios de APROASE



www.aproase.com.uy

Agrupación de Profesionales Asesores en Seguros

CONTRATE SUS PÓLIZAS DE SEGUROS A TRAVÉS DE UN PROFESIONAL ASESOR DE SEGUROS

Solo así obtendrá:

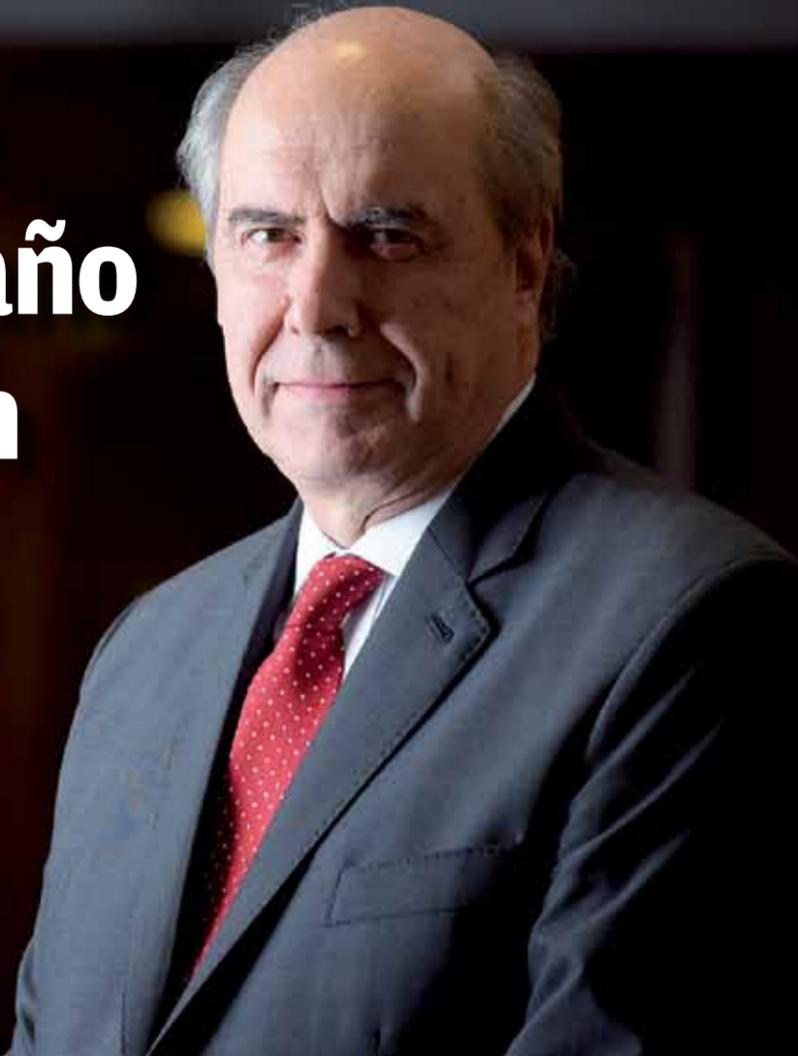
El asesoramiento **previo** para contratar la póliza que mejor se ajuste a sus necesidades de cobertura
Durante la vigencia del contrato el asesoramiento y apoyo de un profesional fundamentalmente en caso de **siniestro**

NINGÚN CANAL ALTERNATIVO DE VENTA DE SEGUROS PUEDE SUSTITUIR EL ASESORAMIENTO DE UN PROFESIONAL

Colonia 1007 Piso 2 - Tel. 29002553 / Fax 29025072
E mail: aproase@aproase.com.uy
www.Aproase.com.uy

La institución cubre más del 60% del segmento agrícola

Amorín Batlle dijo que este año también serán muy buenas las utilidades del BSE



Presidente del Banco de Seguros, José Amorín Batlle

El Banco de Seguros del Estado (BSE) registra un sólido y sostenido crecimiento por lo cual prevé cerrar el balance 2022 con utilidades muy importantes, que si bien aún es prematuro cuantificar, girarán en el eje de los tres dígitos, dijo el Presidente de la institución, Dr. José Amorín Batlle. El organismo tuvo al cierre del ejercicio 2021 un superávit de US\$ 143 millones, al tiempo que ese año aumentó su patrimonio a US\$ 574 millones. El entrevistado sostuvo asimismo al Suplemento de Seguros de El Observador que el organismo tiene perspectivas muy optimistas en términos de resultados y de procesos de gestión por lo que “podemos afirmar que será un año muy bueno”.

Certeza

Informó, en otro plano, que el BSE cubre en la actualidad más de 40.000 jubilaciones en el marco de las AFAPs y remarcó que “tenemos la certeza de que el Banco podrá pagar las pasividades durante los próximos 30 años sin ningún inconveniente”.

Amorín Batlle indicó además que el BSE apunta a mejorar día a día sus procesos de gestión y, en consonancia con esta filosofía evolutiva, contrató una consultora para que determine, antes de que concluya este año, cuáles son las áreas que se deben potenciar.

¿Qué comportamiento registró el BSE en el primer trimestre del año?

El comportamiento ha sido muy bueno. Seguimos la misma línea

Destacan el alto nivel asistencial del centro de rehabilitación

que tuvimos el año pasado, que se refleja en un crecimiento sostenido en varias áreas.

Se registraron en lo que transcurre del año eventos adversos como el siniestro forestal más grande de la historia del país que tuvo su epicentro en Paysandú y Río Negro. Los montos indemnizatorios globales oscilarán en el entorno de los US\$ 20 millones. El Banco tiene contratos con reaseguradores que cubren el 75% del siniestro. También otro fenómeno climático dejó un elevado número de autos siniestrados en sus sistemas eléctricos. El Banco tiene una espalda anchísima por lo cual se cumplirán todos los procesos indemnizatorios, como corresponde a los asegurados que confían y seguirán confiando en la marca Banco de Seguros del Estado.

El agro es muy importante para el Banco ya que cubre más del 60% de ese segmento productivo. En 2021 tuvimos un año muy malo con los cultivos de soja, al punto que el monto global indemnizatorio fue de casi US\$ 11 millones. Este año hicimos nuevos contratos y amparamos muchas más hectáreas. Por suerte ahora la

situación se revirtió y tendremos un año muy bueno en ese cultivo. El sector agropecuario es la base de la riqueza del Uruguay y, por lo tanto, el BSE debe ejercer en el mismo un papel protagónico. No es el sector de mayor utilidad para la institución, incluso a veces genera pérdidas, pero el Banco tiene muy claro que siempre hay que respaldarlo para generarle tranquilidad al productor.

¿Qué panorama exhibe la cartera de automóviles de la institución?

Es una cartera en constante evolución. En esta área competimos con empresas de primera línea y de muy buena reputación y cubrimos más del 40% del mercado.

Este es un mérito de muchísima gente. Recordemos que cuando las carteras fueron desmonopolizadas (excepto Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales) mucha gente vaticinó que el Banco iba a tener corta vida. La institución asumió ese desafío y mejoró sus procesos para mantener altos niveles de competitividad.

En la actualidad las transformaciones en estructuras y tecnologías son constantes porque siempre hay que aggiornarse y potenciar los estándares de servicio a nuestros asegurados. Hemos realizado inversiones importantes en tecnología que mejoraron muchos procesos de gestión. El Banco cuenta con equipos especializados que trabajan en el área innovación. Esto nos deja

muy conformes porque hay cosas que están funcionando muy bien. Somos la empresa líder de seguros del Uruguay y por lo tanto tenemos la obligación de estar a la vanguardia en diversos temas, de cara al futuro.

¿Cómo califica al capital humano, los equipos de trabajo que tiene el Banco de Seguros?

El nivel es muy bueno. Cuando asumí la presidencia de la institución me llamó la atención que el personal estaba muy com-

Accidentes de Trabajo registra reducciones tarifarias

prometido con la marca BSE. Se generan permanentes procesos de capacitación, al tiempo que ingresa gente muy formada.

Existen funcionarios de primerísimo nivel en muchas áreas. Estamos entonces muy conformes con el desempeño del personal. Con el sindicato tenemos una relación fluida, por supuesto, con algunas diferencias. Estimo que el relacionamiento transita por buen camino.

¿Qué comportamiento registra el segmento Previsional?

Esta área es, en estos momentos, sólida y sustentable. El Minis-



Primera Cooperativa de Productores-Asesores en Seguros les ofrece el asesoramiento y los servicios de un Broker Organizador.

Proteja su vida, sus bienes, sus proyectos comerciales, industriales o agropecuarios, contando con el más selecto grupo de Corredores Asesores de nuestro país.

casur@casur.com.uy

Uruguay 1107 esquina Paraguay Tel. *29025404

terio de Economía y Finanzas y el Banco Central del Uruguay aportaron soluciones al problema técnico que tenía nuestra institución en ese tema.

Este proceso redunda ahora en una gran certeza: durante los próximos 30 años el BSE podrá pagar las jubilaciones sin inconvenientes. Considero que la obligación más importante que tiene el actual Directorio del Banco es asegurar el pago de las jubilaciones sin necesidad de ninguna asistencia del Estado. En esta área de actividad el Banco no tiene a la utilidad como un objetivo. El objetivo es asegurarle al país que vamos a pagar las pasividades por las AFAPs o las rentas vitalicias. Todo el sistema está bien armado, con el buen control del Banco Central de Uruguay. Cuando hacemos un seguro de renta vitalicia tenemos que saber que pagaremos todos los meses, durante el ciclo de vida de la persona amparada por el sistema. Es una cifra ajustada al índice medio de salarios y por eso constituimos reservas muy importantes.

En el área Previsional el BSE



Amorín Batlle, el patrimonio del Banco está cerca de los US\$ 600 millones

Amorín Batlle, en el marco de las AFAPs, a más de 40.000 pasivos o sea personas a las que les abonamos la jubilación.

Considero que el área previsional debe tener un horizonte abier-

to con la participación del sector privado. Queremos entonces que las compañías privadas se sumen a este mercado, que crece día a día y que estará maduro totalmente en 2036.

El sistema es sustentable, creo que habría que hacerle algunos cambios para hacerlo más justo. Estamos resguardados con reservas completas y con un patrimonio en crecimiento. Cuando

ingresamos al BSE el patrimonio estaba en el entorno de los US\$ 400 millones y ahora está cerca de los US\$ 600 millones.

¿El BSE continúa con su política de reducción tarifaria en la Cartera de Accidentes de Trabajo?

Cuando asumimos el cargo habíamos prometido bajar, en promedio, un 20% los precios de esa cartera. A fin de año alcanzaremos esa meta y si podemos durante 2023 continuaremos aplicando rebajas. El Banco de Seguros factura aproximadamente US\$ 250 millones en esa cartera y una rebaja del 20% implica US\$ 50 millones menos. Lo hacemos con hechos que comenzaron hace tiempo, como ajustar controles, mejorar procesos, etc. Es una contribución del Banco que tiene como objetivo bajar el costo del Estado.

Considero que el monopolio no es un privilegio sino una obligación, una responsabilidad. Y nuestra responsabilidad es brindar un mejor servicio al precio más bajo posible.

Excelente nivel asistencial

El Presidente del BSE, Dr. José Amorín Batlle, destacó que el hospital de la institución ofrece un excelente nivel asistencial que es muy valorado en el sistema sanitario uruguayo. El hospital tiene 125 camas, está equipado con tecnología de última generación y cuenta con un equipo de trabajo multidisciplinario altamente calificado.

El entrevistado dijo que “es el mejor centro asistencial del país y uno de los mejores de la región para el tratamiento y rehabilitación de las enfermedades profesionales”.

Amorín Batlle destacó que durante su gestión procurará que el sanatorio venda servicios médicos para que más uruguayos puedan acceder a los avanzados procesos de rehabilitación que tiene el centro asistencial. Recordó asimismo que el hospital, durante el proceso más virulento de la pandemia de covid, recuperó a más de cien personas que tuvieron problemas de movilidad.



El Sanatorio del Banco de Seguros

BSE

En Uruguay nadie te da más seguridad.

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

El ropaje de la venta

Por Nelly Méndez
Tesorera de CUAPROSE

El ropaje de la verdad es el envoltorio de lujo de las propagandas engañosas. Hace 400 años, John Milton, en "El Paraíso Perdido", desarrollaba brillantemente este concepto escribiendo: "con palabras disfrazadas de razones aconseja un proceder indigno..."

Han transcurrido más de 4 siglos y, curiosamente, el humano ha perfeccionado el arte del engaño, pero no ha adquirido la destreza para darse cuenta de éste, haciendo propia la falsedad de verdades a medias a las que toma como reales.

Excusa

Con la excusa de una supuesta oportunidad de ahorro de tiempo y dinero, a través de procesos apoyados por la tecnología, con programas de fácil acceso a todo público se simplifican contrataciones. Así, frecuentemente, el usuario se descubre a sí mismo con débitos o facturas correspondientes a pólizas de seguro que no identifica o recuerda, resultado de esas compras de productos que, luego, no cubrirán las expectativas creadas. Todo en vías de un



Nelly Méndez, Tesorera de CUAPROSE

proceso aparentemente más eficaz, rápido y económico.

Día a día, en el mercado, aparecen propuestas, especialmente en automóviles, ofreciendo el "seguro más barato". Se ha disfrazado lo realmente importante con el vistoso y llamativo ropaje del precio. Se ha logrado hacer creer al inconsciente colectivo que,

lo que se paga, es lo prioritario, transformándolo en un fuerte punto de competencia e ignorando lo realmente importante...la cobertura, es decir, el VALOR, de lo que se obtiene a cambio de ese precio convenido.

Mayor vulnerabilidad

Tan medularmente hemos comprado ese concepto que olvidamos las enseñanzas de los dichos populares de nuestros ancestros: "lo barato sale caro"...

Y es al momento del siniestro que el asegurado descubre que precio versus valor debiera haber

sido, en todo caso, el planteo para la elección correcta. Pero ahora, cuando, por ejemplo, su vehículo tiene un accidente mientras lo maneja alguien fuera del rango de edad contratado o se comprueba que su zona de circulación principal no es la declarada, ya es tarde...estará sin cobertura o pagando varios deducibles. Es en esta instancia cuando lo que pareció rápido, eficaz y económico, ya no lo parece...ni lo es... Sólo se generó mayor vulnerabilidad en desmedro de la cobertura y asesoramiento de un profesional capacitado. SIEMPRE, el costo va

relacionado con las prestaciones, deducible, limitaciones, bonificaciones.

¿Dónde queda entonces la necesidad del cliente? Tan bien se vendió el concepto "precio", valorizándolo, que el mismo asegurado ignora la respuesta a esa pregunta hasta ese desafortunado instante, en el que también podrá darse cuenta de que tenía la posibilidad de disponer de un profesional que le asesoraría, sin costo, respaldándolo desde la contratación y durante todo el proceso del siniestro.

Una utopía

Buscar "el seguro más barato" es una utopía. Simplemente no existe.

Cuando se habla de cobertura total en vehículos, es posible lograr, no menos de 25 posibilidades, teniendo en cuenta compañías aseguradoras, límites de responsabilidad civil, zona de circulación, limitaciones de edad, valor del deducible. En aras de un mercado de seguros, sano, cristalino, respetuoso del cliente, donde realmente todos ganen, clientes, aseguradoras y corredores asesores, es decir, todos los actores, deberemos elegir el "ropaje" apropiado.

Es más seguro

Por eso, desde CUAPROSE, afirmamos:

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

Tu
compañía.



Peatonal Sarandí 675 - Piso 3
Edificio Pablo Ferrando
Ciudad Vieja
www.sancristobalseguros.com.uy

Argentina, impulsan que se detecte el lavado de activos

La Superintendencia de Seguros de la Nación de Argentina (SSN) impulsa que el sector asegurador adopte medidas para evitar que los blanqueadores de capitales y los terroristas hagan uso del mismo. En línea con esta estrategia, abogó para que el sistema esté alerta ante los casos que puedan presentarse, según informó la organización oficial en Buenos Aires. La SSN trabaja en la prevención y control de lavado de activos porque, entre otros perjuicios a la sociedad en su conjunto, es una grave amenaza a la integridad de las instituciones financieras y comerciales, produce efectos nocivos en el mercado legítimo económico mundial y porque ese dinero mal habido es utilizado también para cometer otros hechos delictivos como pagar sicarios y corrupción, volviendo más inseguro al conjunto de la ciudadanía. De igual mane-

ra, la SSN se ocupa de prevenir el financiamiento del terrorismo porque puede ocurrir que aunque el objetivo principal de los grupos terroristas no es financiero, detrás de toda acción terrorista existe una red de financiamiento que le da sustento.

El terrorismo puede financiarse tanto con bienes lícitos como ilícitos, en cuyo caso se encuentra íntimamente ligado al lavado de dinero.

Cuando se habla de delitos precedentes del Lavado de Activos, se hace referencia a actividades ilegales que generan ingresos que luego se intentan insertar en el circuito legal con apariencia de haber sido obtenidos lícitamente.

La Superintendencia de Seguros de la Nación informó que el sector seguros (y otros segmentos que prestan servicios financieros) corre el riesgo de que se lo emplee indebidamente para

actividades de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo. Los delincuentes están siempre en la búsqueda de mecanismos para ocultar el origen ilícito de los fondos y quienes están involucrados en la organización de ataques terroristas también buscan la manera de financiar esas actividades. Los productos y las transacciones de las aseguradoras ofrecen la oportunidad de blanquear capitales o financiar el terrorismo.

Las aseguradoras podrían verse involucradas (con o sin su conocimiento) en este tipo de actividades ilícitas, lo que las expone a problemas jurídicos, a riesgos en sus operaciones y a su reputación. La SSN busca que el sector de los seguros adopte medidas para evitar que los blanqueadores de capitales y los terroristas hagan uso de él y deberá estar alerta ante los casos que puedan presentarse.

Una organización que garantiza tranquilidad a los clientes

Desde hace 40 años **Paseyro Seguros** construye confianza en el mercado

La organización Paseyro Seguros marca desde hace 40 años una sólida y reconocida presencia en el mercado asegurador sustentada en los valores de la credibilidad, compromiso con el cliente, altos estándares de calidad de servicio y una constante capacitación. Su Director, Martín Paseyro, explicó al Suplemento de Seguros de El Observador los ejes de gestión y las sinergias que consolidaron y expandieron a la empresa en una plaza aseguradora cada vez más técnica, exigente y competitiva.

Dijo que la línea rectora de la organización tiene como objetivo "identificar las necesidades de nuestros asegurados, asesorándolos de forma integral y ofreciéndoles un seguro acorde a su situación personal, familiar y empresarial".

El ejecutivo destacó, en otro plano, que "el rol del corredor de seguros continúa siendo fundamental. Tiene un papel cada vez más protagónico en la interacción que existe entre el asegurado y la compañía de seguros debido a su gran importancia en el asesoramiento, venta y apoyo al cliente a la hora de un siniestro".

¿Cuándo fue creada la empresa y en qué medida fue consolidando y expandiendo su gestión en el mercado?

Fundé la empresa en Mayo de



Martín Paseyro (izq) y Dr. Juan Paseyro, primera y segunda generación de la empresa.

1982. Tenía entonces 21 años cuando comencé a trabajar como corredor de seguros. Era una época distinta a la actual, con otros tiempos, procedimientos, un trato muy personal y directo con los asegurados, quienes concurrían a la oficina a diario a realizar diferentes gestiones relativas a sus seguros. Desde el inicio estuvimos asociados a APROASE y CUAPROSE, agremiaciones que nuclean a los profesionales de seguros del Uruguay, con el fin de contar con la información necesaria para el desempeño de esta actividad.

A medida que fueron transcurriendo los años conté con el apoyo

de diversas personas en el equipo de trabajo. Nos capacitamos constantemente con el objetivo de desempeñar esta actividad de forma profesional buscando siempre un servicio de calidad para nuestros clientes. Años más tarde, y frente a la necesidad de contar con alguien de gran confianza es que ingresó a la empresa mi hijo, el Dr. Juan Paseyro, quien al día de hoy es uno de los pilares fundamentales en el equipo de trabajo. Por lo tanto, actualmente contamos en nuestra parte ejecutiva-gerencial con la segunda generación de profesionales.

Hemos asesorado a muchas personas y familias, cada una con su

situación particular, que requiere una visión amplia, a los efectos de lograr una protección total y a medida según sus necesidades. De esta forma y, en base a la confianza generada, es que llevamos asesorando y asegurando a más de tres generaciones de clientes.

¿Cuáles son los principales valores que sustenta la empresa en todos sus procesos de gestión?

Nuestros valores se sustentan en la confianza, excelencia, compromiso, calidad, experiencia y responsabilidad. Estas fortalezas, entre otras, continúan estando vigentes en el día a día en el desempeño de nuestra profesión.

A principios del año 2017, luego de muchos años trabajando con el mismo sistema operativo de gestión de clientes y archivo de documentación dimos un gran salto cualitativo hacia la digitalización de la empresa. Apostamos a un nuevo software el cual nos permitió tener acceso a nuestra base de datos y documentos digitales de forma más efectiva a través del ordenador o del celular cuando estamos fuera de la oficina. De esta forma, logramos mayor efectividad, mejoramos tiempos de gestión y logramos eliminar el papel de nuestros archivos.

En el mes de Marzo del 2020 comenzó la pandemia de Covid-19 en Uruguay lo cual hizo que se transformara y terminara de consolidar la forma en la que veníamos trabajando en los últimos años. Actualmente trabajamos prácticamente toda la jornada laboral desde nuestra oficina a través del teléfono, celular, whatsapp, mail y las plataformas de las diferentes aseguradoras. Todo se gestiona y resuelve de forma online en forma eficaz. El trato con el cliente pasó de ser personal

para ser a través de estos medios de comunicación, lo cual hace la tarea más distante e impersonal, pero muy efectiva para todas las partes. Esta nueva realidad determinó a que prácticamente no se salga de la oficina como se hacía en otros tiempos en los cuales uno estaba más en la calle, y se extraña.

¿En base a su reconocida experiencia cómo califica el mercado actual de seguros?

El mercado de seguros, después de estos dos años atípicos, continúa estable e intentando acomodarse de forma lenta, al igual que las personas que de una forma u otra fueron afectadas por esta situación de nivel mundial. El rol del corredor de seguros continúa siendo fundamental. Tiene un papel cada vez más protagónico en la interacción que existe entre el asegurado y la compañía de seguros debido a su gran importancia en el asesoramiento, venta y apoyo al cliente a la hora de un siniestro.

Continuamos recorriendo este camino capacitándonos constantemente, con un amplio conocimiento del mercado y sus compañías aseguradoras con el objetivo de identificar las necesidades de nuestros asegurados, asesorándolos de forma integral y ofreciéndoles un seguro acorde a su situación personal, familiar y empresarial. Continuamos gestionando el sueño de nuestros asegurados y garantizamos su tranquilidad.

Actualmente, con nuestra extensa trayectoria, seguimos por el mismo camino apostando a nuestro capital humano y profesional perfeccionándonos constantemente para brindar el mejor asesoramiento con muy altos estándares de calidad de servicio.

Los valores de la organización

Profesionalidad

Nos mueve el espíritu de servicio y de ayuda a personas y empresas

Independencia

Un Corredor de seguros trabaja con la libertad de poder elegir la mejor opción aseguradora

Personalización

Cada cliente es único. Por eso nuestro asesoramiento y propuesta de valor es personal y adaptada a cada persona

Estudio & Selección

Elegimos los productos estrella entre las mejores compañías, cubriendo las necesidades de nuestros clientes

Siempre a tu lado

Nos tendrás junto a ti durante el proceso del siniestro, ayudándote a encontrar la mejor solución

Protección

Tendemos lazos entre la compañía aseguradora y el cliente evitando que te sientas solo y desprotegido

A pie de calle

Te atendemos de forma presencial en nuestras oficinas sin necesidad de cita previa

Especialización

Somos un equipo formado en el sector asegurador en continua formación y aprendizaje

Ahorro & Servicio

Con nosotros ahorrarás tiempo y dinero, disfrutando de la mejor atención al cliente

PASEYRO SEGUROS

Corredores Asesores

Celebramos 40 años generando seguridad y el mejor respaldo a nuestros asegurados. Nuestro objetivo siempre fue identificar sus necesidades, dar tranquilidad y otorgar un servicio de calidad de la mano de las mejores compañías aseguradoras del mercado.

Agradecemos a todos aquellos que de una forma u otra nos han acompañado en este largo trayecto en todos estos años.

¡Muchas Gracias!



Dirección: Prudencio Vazquez y Vega 893 Ap.903
Teléfono: 2712.5481 (de Lunes a Viernes de 09:00 a 17:00hs)
www.paseyroseguros.com.uy



Inició ciclo de capacitación con dos prestigiosos centros educativos y de investigación



Edgardo Schoepf, Encargado Comercial de Sancor Seguros y Valentina Rodríguez, Jefe de Marketing

Sancor Seguros hace camino con Corredores Asesores de Uruguay

Sancor Seguros, en el marco de sus constantes procesos de innovación y de avanzada gestión empresarial, comenzó en el mes de abril un ciclo de capacitación para sus principales Corredores a través del programa DALE EXPERTO, que es desarrollado en conjunción de sinergias por el Instituto Cooperativo de Enseñanza Superior (ICES) y la Universidad Hohenheim de Alemania. Valentina Rodríguez, Jefe de Marketing de Sancor Seguros y Edgardo Schoepf, Encargado Comercial, expresaron al Suplemento de Seguros de El Observador que “estas clases magistrales en vivo, que tienen una duración de 8 meses, se desarrollan mediante la plataforma Dale Campus, en la modalidad virtual y material complementario”.

Los módulos de capacitación se desglosan de la siguiente manera: Entendimiento del Contexto; Pensamiento Estratégico e Implementación; Armado y Gestión de Equipos de Trabajo; Compensaciones y Beneficios; Implementación de Estrategia Digital y Acciones de Generación de Demanda. Los Corredores participantes tendrán la posibilidad de rendir examen para obtener los correspondientes certificados de las reconocidas instituciones educativas.

Estrechos vínculos

Los entrevistados afirmaron que “estas instancias de capacitación son herramientas esenciales para el crecimiento de nuestra fuerza de ventas en todo el país, con la cual desde hace más de 15 años generamos estrechos vínculos que

Herramientas esenciales para el crecimiento de la compañía

se profundizan día a día”. Valentina Rodríguez y Edgardo Schoepf indicaron asimismo que “el sostenido apoyo de nuestros Corredores contribuye al crecimiento de Sancor Seguros y, por ende, del mercado asegurador uruguayo”.

Instituciones referentes

El Instituto Cooperativo de Enseñanza Superior (ICES) fue fundado en 1986 en la ciudad de Sunchales (Provincia de Santa Fe),

donde se emplaza la casa matriz del Grupo Sancor Seguros.

Actualmente, el ICES está bajo la órbita de la Fundación Grupo Sancor Seguros, que ha potenciado sus actividades en el marco de su sostenida política de generar condiciones propicias para el desarrollo cultural y científico y para la promoción de los valores del cooperativismo. Es una institución educativa que promueve el crecimiento de las potencialidades individuales con el objetivo de optimizar el trabajo colectivo. La organización propugna la creatividad y la innovación a través del uso de tecnologías y formas de enseñanza y aprendizaje actualizados. A su vez, estimula el protagonismo y la autonomía de las personas en la construcción del conocimiento buscando desarrollar una sólida formación integral que les permita leer su

entorno con pensamiento crítico y ser capaces de trascender en beneficio propio y de su comunidad. La Universidad de Hohenheim, fundada en 1818, es la universidad más antigua de Stuttgart. Sus principales áreas de especialización fueron tradicionalmente las ciencias agrícolas y naturales. Hoy la mayoría de sus estudiantes en Alemania y en el extranjero están matriculados en los programas que imparte la Facultad de Ciencias Empresariales, Económicas y Sociales de ese centro de estudios.

Hohenheim es una de las universidades de primer nivel de Alemania en esas áreas educativas. La universidad mantiene estratégicas alianzas académicas con varias universidades asociadas y participa en numerosos proyectos de enseñanza e investigación conjuntos a escala internacional.



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

Evento sobre Neurodiversidad y Empleo

Sancor Seguros Uruguay fue anfitrión, el pasado 27 de abril, en el evento “Neurodiversidad y Empleo”, organizado en el marco de conmemorarse el 2 de abril el Día Mundial de Concientización sobre Autismo. El encuentro tuvo por objetivo acompañar esta iniciativa en el ámbito laboral/empresarial, e invitar a otras organizaciones a sumarse al desafío y ser parte de una cultura más diversa.

Los protagonistas contaron sus experiencias en los programas de inclusión laboral del cual forman parte.

Agradecimiento

Sancor Seguros informó que “nos acompañaron la Dra. Alexia Rattazzi, Psiquiatra infantojuvenil y cofundadora de PANAA-CEA y María del Carmen Etman de Gironzi, fundadora y CEO de Instituto Gironzi y de Excelsium Consultora. Además brindaron sus testimonios SAP, IBM, JP Morgan y PwC. Agradecemos a todas las personas y empresas que participaron en el evento”.