



**PORTO
SEGURO**

SEGUROS

Montevideo • SÁBADO 26 · DOMINGO 27 · MARZO 2022 • Suplemento de 8 páginas • Año XXV • Nº 220



**PORTO
SEGURO**

El BSE registra el mejor momento económico y financiero de su historia

- Tuvo utilidades por US\$ 143 millones y creció a US\$ 574 millones su patrimonio
- Las indemnizaciones por incendios de este año giran en el eje de los US\$ 20 millones



Presidente del Banco de Seguros del Estado, Dr. José Amorín Batlle

● **Página 4**

Paradell, hay expectativas de que el mercado asegurador se potencie este año de la mano del Corredor



Página 5 **Presidente de Aproase, Lorenzo Paradell**



**SANCOR
SEGUROS**

Tranquilidad estés donde estés

- ☎ 0800 2543
- 🌐 sancorseguros.com.uy
- 📘 sancorsegurosuy
- 📍 SancorUruguay

El Corredor de Seguros es un profesional sin costo

Por José Luis Urse
Vicepresidente de CUAPROSE

Por estos tiempos, donde la inmediatez y la tecnología hacen posible y facilitan mucho la cotización de seguros a través de las redes y aplicaciones, es necesario poner mucho énfasis, en que lo más importante no es el costo de un seguro, sino un correcto asesoramiento, respecto a beneficios que cada producto que las compañías de seguros brindan, como en el caso de automóviles.

El valor del deducible

Lo más frecuente: el valor del deducible y como opera. En estos casos percibimos que el valor de un seguro de un vehículo es un monto mucho menor en una compañía, pero el deducible en la misma es el más caro de plaza, y esta información es relevante, porque al momento de un siniestro es cuando mucha gente manifiesta no haber contado con ese elemento. Hoy muchas compañías se diferencian en múltiples productos con variados adicionales, y resulta muy importante evaluar el costo-beneficio. Esta es la gran tarea que lleva adelante un corredor-asesor profesional. A nuestro modo de ver, en los treinta y cinco años de actividad, con la cual realmente estamos muy comprometidos porque la abrazamos con mucha empatía, entendemos



José Luis Urse, Vicepresidente de CUAPROSE

que el verdadero servicio se pone de manifiesto cuando ocurre un siniestro o un servicio de auxilio, donde el cliente, a veces, no se ve correspondido de acuerdo a sus expectativas. Es ahí donde estamos siempre para guiarlo y apoyarlo. Generalmente actuamos como psicólogos, porque la descarga del cliente

ante un hecho fortuito, es ante el Corredor de Seguros.

Imprescindible

El siniestro de por sí es una situación no deseada por lo que es acá donde la intervención de un asesor profesional de seguros se hace imprescindible, ya que acompañará al cliente desde

la atención primaria, hasta el final del siniestro, haciendo que dicho trámite se haga de la mejor forma y rápida posible.

Es por ello que entendemos que el canal del Corredor Asesor de seguros, enaltece la actividad aseguradora toda porque brinda transparencia y porque es un facilitador, tanto para el cliente

como para las compañías de seguros. En definitiva, es un valor agregado sin costo, que realiza un gran trabajo, ya que muchas veces amortigua situaciones conflictivas, tratando de buscar la mejor solución posible.

Nuestra obligación es ayudar a elegir el mejor seguro que se adapte a las necesidades de cada cliente, de su familia o de su empresa.

Importancia

Los países donde el canal de corredores fue dejado de lado debieron volver a la intermediación a través de los asesores profesionales, porque estadísticamente se dieron cuenta que era la mejor forma de comercializar los seguros. La importancia que una persona esté siempre a disposición no es lo mismo que una venta por una web, aplicación o a través de un Banco, que los días feriados no trabajan por ejemplo y están ceñidos a un horario. En Brasil, y en varios países, toda póliza de seguro, que supere el premio de U\$S 200, debe de ser canalizado a través de un corredor de seguros.

Saludable y transparente

Resaltamos y promovemos la intervención de un corredor asesor profesional de seguros, porque en definitiva defiende los intereses de todas las partes: el cliente y las compañías de seguros, haciendo más saludable y transparente al mercado en su conjunto.

El mercado argentino de seguros acusó un fuerte impacto durante la pandemia

El mercado asegurador es uno de los sectores que acusó un fuerte impacto durante la pandemia, según informó el diario Clarín. Los números en rojo se reflejaron especialmente en los resultados financieros de las compañías, ya que al carecer de instrumentos de inversión que le ganaran a la inflación, registraron importantes pérdidas en sus balances ajustados por inflación.

El rotativo señaló que habitualmente, los balances de las compañías cierran su ejercicio el 30 de junio de cada año. Y, según la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS), el mercado asegurador pasó de tener en el ejercicio que va de julio de 2019 a junio de 2020 ganancias financieras por \$ 68.000 millones a registrar pérdidas por \$ 54.000 millones en el ejercicio anual que cerró a finales de junio pasado.

“En consecuencia, el mercado cerró un año muy negativo”, dijo la entidad, y señaló que este resultado estuvo determinado “básicamente por la falta de instrumentos financieros que pudieran contener los desarrollos inflacionarios”, describió en un comunicado.

Al analizar la facturación, el crecimiento de las primas medidas a valores históricos estuvo por debajo del Índice de Precios al Consumidor (IPC), que alcanzó el 50,2% en ese lapso. Mientras que las primas acumuladas fueron de un 40,3%; lo que representa 9,2 puntos básicos menos.

“Las aseguradoras de Riesgo del Trabajo (ART) se vieron más afectadas por el menor nivel de empleo y de salarios durante la pandemia. En cambio, el impacto fue menor en los seguros patrimoniales ya que bajó la frecuencia de

uso de los vehículos, por ejemplo, con lo cual hubo menos siniestros para pagar”, explicó Diego Nepomneschi, director de Nuevos Negocios del Grupo Gaman, que vende seguros de unas 30 compañías. Básicamente hubo tres puntos clave que afectaron a las compañías tradicionales durante la pandemia, cuenta Diego Gentile, CEO de Qualia, la insurtech (aseguradora online y directa) del Grupo Petersen. “El primero, es que no pudieron interactuar con sus clientes. La falta de presencialidad que, en general es a través de los productores, hizo que se complicara cobrar las pólizas”.

Menos siniestralidad

“Un punto a favor fue que se redujo la siniestralidad. Pero la situación fue al revés para las compañías de seguros de Vida dado que la mortalidad por



La pandemia redujo en Argentina la siniestralidad en el tránsito

Covid creció entre 25 y 30%”, comentó. Finalmente, la situación macro-financiera aniquiló el resultado técnico financiero de las compañías, que no se pudieron proteger de la inflación”, señaló el directivo. En cuanto a los ingresos de las aseguradoras, después de un año con una inflación superior al 50%, estos se redujeron en pesos de \$ 49.000

millones a \$ 19.000 millones, un 61% menos que el año anterior. “Esta situación también produjo una pérdida para el Estado en cuanto a los ingresos por Impuesto a las Ganancias, aunque la reducción fue mucho menor que la sufrida por el sector asegurador; ya que fue solo del 13,9%”, concluyó el informe de la Asociación de compañías.

San Cristóbal prevé cerrar 2022 con más de 60.000 vehículos asegurados

San Cristóbal Seguros, en consonancia con su sostenida expansión, prevé culminar el ejercicio 2022 con más de 60.000 vehículos asegurados. El Gerente Comercial de la compañía, Mauricio Castellanos y Yanina Verger, nueva Gerente de Operaciones, destacaron al Suplemento de Seguros de El Observador los principales ejes de gestión que impulsan el constante crecimiento de la organización. Yanina Verger se incorporó recientemente al equipo de la compañía, procedente de la casa matriz de San Cristóbal Seguros (Rosario). Esta calificada profesional, que centrará su actividad en los segmentos Suscripción y Siniestros, contribuirá a potenciar los procesos de gestión de la marca en el mercado uruguayo



Mauricio Castellanos y Yanina Verger

San Cristóbal registró en 2021 un récord de 47.000 vehículos asegurados. ¿La empresa prevé continuar durante este año esa fuerte dinámica expansiva?

MC. El actual Plan Comercial se elaboró con vigencia a tres años. Cerramos el 2021 con 21 meses cumpliendo a cabalidad el plan de 24 meses. No se pudo cumplir lo previsto en marzo, abril y mayo de 2020 como consecuencia lógica del período más agudo de la pandemia. Con posterioridad a esos meses, cumplimos el presupuesto comercial a pesar de que teníamos el desafío de un plan muy exigente que implicaba una fuerte transformación de la compañía. Todo el equipo de San Cristóbal impulsó con mucho éxito ese constante crecimiento. Cerramos 2021 con más de 47.000 vehículos asegurados, el 90% de cuyo total son automóviles. El crecimiento de la cartera no se detiene, ya que concluimos febrero de este año con 51.000 vehículos asegurados. Esto quiere decir que las tendencias de crecimiento se han mantenido estables. Esta realidad nos llevó a desarrollar un presupuesto 2022 muy exigente. La expectativa se centra en poder superar el actual ejercicio con más de 60.000 vehículos asegurados, cifra muy por encima del objetivo inicial previsto en el Plan Comercial estructurado a tres años.

¿Este crecimiento se sustenta, además de los procesos de gestión interna de la empresa, en el apoyo de la fuerza de Corredores?

MC. Por supuesto. La cartera de Corredores ha crecido al menos un 30% y esto ha permitido potenciar la operativa de la marca en puntos estratégicos del país. San Cristóbal es una compañía de

que implica la cercanía con el Corredor, la rápida resolución de los problemas que se les plantean, y con estándares de servicio muy altos. Por ejemplo, en el área de Suscripción damos respuesta, en menos de 24 horas, a las suscripciones que no pueden ingresar por el Portal. Creemos que estas fortalezas han generado una relación muy buena con los Corredores. Percibimos claramente que estos profesionales quieren trabajar con San Cristóbal porque comprueban que respetamos y valoramos el rol que cumplen en la dinámica aseguradora. Este es un pilar central para la compañía.

El despliegue territorial ha sido muy fuerte, al punto que hoy más del 60% de los seguros nuevos provienen del interior del país. La composición de la cartera: Zona 1 (Montevideo y el área Metropolitana), y Zona 2 (Interior), permiten alcanzar el equilibrio que busca la compañía.

¿Las instancias innovadoras contribuyen también a la fortaleza de la empresa?

MC. La compañía siempre desarrolla procesos innovadores que son muy positivos en todos los planos de la gestión. Recientemente, tuvimos una reunión muy importante, en el marco del fuerte desarrollo del canal digital, siempre de la mano del Corredor. Desde hace más de un año generamos acciones que facilitan la incursión del Corredor en el canal digital y que aportan oportunidades de negocios. La compañía tiene en Argentina un equipo de marketing digital muy fuerte, que ha desarrollado distintas herramientas. Empezamos por las landing, que permiten a los consumidores digitales cotizar en la compañía. Las oportunidades que se generan se derivan a los Corredores para que sean ellos los protagonistas

de esa conversión hacia un asegurado San Cristóbal. Estamos hoy con el onboarding digital que implica la creación de sitios de Corredores, con la identificación compartida, porque es un cobranding entre San Cristóbal y el Corredor. De manera tal que el Corredor puede pautar y tener sus propias oportunidades en el canal digital y con un respaldo muy fuerte del equipo de marketing digital de Argentina. Hoy desarrollamos un plan piloto con 15 Corredores seleccionados. A su vez, estamos trabajando con grupos más reducidos de Corredores para poder absorber esa experiencia de Argentina, esa colaboración a la hora de pautar en el canal digital. El próximo mes de junio desarrollaremos una capacitación específica sobre marketing digital porque el objetivo es que muchísimos corredores puedan contar con un sitio web con la marca San Cristóbal y así generar oportunidades de negocios dentro del canal digital.

¿Qué desafío le genera, Yanina Verger, ejercer en Uruguay el cargo de Gerente de Operaciones de San Cristóbal?

YV. En primera instancia, quisiera expresar que desde hace cuatro años mi gestión profesional se centró en el área de postventa en una de las sucursales con más volumen operativo de la casa matriz de San Cristóbal Seguros, en Rosario. Cuando surgió la propuesta de integrar el equipo de San Cristóbal Uruguay en el área de operaciones (Suscripción y Siniestros), asumí el importante desafío personal que se me planteó. Mi desafío es aportar los conocimientos adquiridos en postventa, que es la herramienta para que los corredores y los asegurados nos sigan eligiendo como la mejor opción de este mercado y nos permi-

ta retroalimentar esta rueda para seguir creciendo. Me encontré en Uruguay con un equipo de trabajo muy profesional y comprometido con la marca.

Somos una empresa grande que requiere siempre profundizar los estándares de profesionalización, con el apoyo de la tecnología. Cuando San Cristóbal Uruguay comenzó a operar en Uruguay tenía un equipo de trabajo pequeño, que gradualmente se fue expandiendo. De hecho desde mi ingreso tuvimos dos nuevas incorporaciones, una abocada específicamente a la gestión de siniestros de automóviles. En la cuantificación del daño pusimos nuestro principal foco de atención y trabajo, que tiene que ver con mejorar la calidad de los procesos y los tiempos de esa cuantificación. Entendemos también que las demandas van fluctuando y crecen en forma permanente porque acompañan la expansión de la cartera, que se ha elevado en forma notoria en el último tiempo, y que se refleja a su vez en un aumento de la siniestralidad. Esto tiene que venir atado a una fuerte organización interna del equipo para mejorar día a día la calidad de servicio que San Cristóbal quiere brindar. Nosotros queremos ser reconocidos por los servicios que brindamos y ser diferenciales. Este es un mercado muy competitivo y las compañías saben que el diferenciador es muchas veces el proceso de postventa.

¿Cómo visualiza la plaza aseguradora uruguayo?

YV. Como expresé, este es un mercado muy competitivo. Percibo algunas similitudes con el mercado argentino. De hecho trabajamos con el mismo sistema de cuantificación de daños que maneja Argentina. Tenemos buenos proveedores como talleres, casas de

repuestos. Y por supuesto, tanto en Uruguay como en Argentina, se brinda un constante apoyo al Corredor. Siempre apuntamos a ser proactivos con el Corredor y no reactivos. Es nuestra fuerza de ventas y por eso le brindamos permanente apoyo. Esta es una filosofía de trabajo del Grupo San Cristóbal.

¿En qué medida los procesos de transformación que asumió la compañía contribuirán a la consolidación de la marca en el mercado uruguayo?

MC. La compañía está, desde hace tiempo, en un proceso de transformación muy positivo. Considero que la incorporación de Yanina Verger es muy importante para darle sostén a la propuesta de valor integral que le genera San Cristóbal al cliente y el Corredor. Hemos potenciado nuestro equipo de trabajo y el área tecnológica con avanzadas herramientas. A su vez, este año trabajaremos con más intensidad otras ramas como Combinado Familiar, Industrial, Maquinaria Agrícola. Mientras tanto, esperamos que a corto plazo la Superintendencia de Servicios Financieros autorice a San Cristóbal operar en las ramas Caucción y Seguros de Vida. Con estas nuevas coberturas la compañía generará una oferta de seguros muy interesante y amplia para los Corredores y clientes. Quiero destacar además que avanzaremos en la construcción de las capacidades internas porque el objetivo es que San Cristóbal sea una compañía cada vez más relevante en el mercado asegurador uruguayo. Una marca que se ha ganado el respeto y la sólida credibilidad de todos los operadores. El Grupo San Cristóbal quiere que la operación en Uruguay sea bien importante. Creemos que estamos por el buen camino.



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

Porto Seguro es el sponsor oficial de la selección uruguaya de basketball



Álvaro Butureira, Ricardo Vairo, Fernando Viera, Sebastián Alonso y Federico Moalli

Fiel a su compromiso de apoyar el deporte nacional, Porto Seguro alcanzó un acuerdo con la Federación Uruguaya de Basketball, mediante el cual pasa a ser el sponsor oficial de la selección uruguaya, lo cual representa un gran orgullo para la compañía.

“De esta manera, Porto Seguro se hace presente en el deporte más emocionante del mundo acompañando a nuestra selección mayor en los importantes desafíos que se vivirán a lo largo de las próximas etapas”, informaron ejecutivos de la aseguradora.

Exitoso encuentro

Por otra parte, el galardonado entrenador de básquetbol argentino, Julio Lamas, realizó recientemente una charla en Magnolio Sala. Porto Seguro auspició este encuentro, a sala llena, que también contó con la presencia de Corredores Asesores.

Durante el evento, en el que participaron representantes de los principales clubes locales, personalidades del mundo del deporte, periodistas especializados e invitados especiales, Julio Lamas habló sobre la gestión del talento y cuáles son las claves para liderar un equipo. Contó sus experiencias con jugadores de calidad

NBA y expuso su visión sobre la necesidad de formarse y capacitarse. A su vez, hizo referencia a los cambios en las instancias de comunicación para llegarle a las nuevas generaciones, al tiempo que abordó los procesos que desarrolla para identificar y manejar cada talento.

Participación

Los ejecutivos de Porto Seguro informaron asimismo que “la compañía continuará estando presente en los principales eventos vinculados a este lindo deporte y en todas las instancias próximas de la selección uruguaya de basketball”.



Enrique Quinteros, Alejandro Pérez, Federico Moalli, Alejandro Muro y Lali Sonsol



Julio Castro, Federico Moalli, Diego Forlán, Leandro García Morales, Pablo Forlán, Federico Bavosi, Tato López y Guillermo Navarte, en Magnolio Sala.



Álvaro Butureira, Ricardo Vairo, Fernando Viera, Sebastián Alonso y Federico Moalli



**Agrupación de Profesionales
Asesores en Seguros**

75 años

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

Expresó el Presidente de Aproase, Lorenzo Paradell

Existe la expectativa de que el mercado se potencie este año de la mano del Corredor

El mercado de seguros registra procesos de estabilidad y tenemos la expectativa de que este año se potenciará de la mano del Corredor, como siempre ha ocurrido, afirmó Lorenzo Paradell, Presidente de la Asociación de Profesionales Asesores en Seguros (Aproase). El empresario dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que “se han enfrentado instancias duras durante el período más crítico de la pandemia y ahora percibimos que de a poco vamos retomando la normalidad económica, que seguramente se reflejará en el ámbito asegurador”.

Paradell sostuvo, en otro plano, que Aproase tiene una dinámica Comisión de Capacitación que este año generará diversas actividades que contribuirán a potenciar, mediante cursos, los procesos de gestión de los socios de la institución.

¿El Corredor es el gran generador de negocios para las compañías?

Sin duda. Los Corredores hemos demostrado, a través de la historia, que les generamos a las compañías más del 90% de la producción de seguros. Esta es una verdad absoluta, incontrastable. Queremos que esta forma de comercialización, con el Corredor como protagonista, no se resienta y, por el contrario, sea cada vez mayor. En ocasiones las compañías de seguros, incluso al Banco de Seguros, buscan



Presidente de Aproase, Lorenzo Paradell

canales alternativos de comercialización, que nosotros consideramos que no son los más adecuados. Sabemos que todos tienen que vender y facturar, pero está muy claro que los Corredores hemos demostrado que somos los profesionales idóneos que han contribuido y contribuyen al desarrollo del mercado de seguros. Profesionales a los que las personas confían su patrimonio.

Si somos socios estratégicos, como bien nos definen las compañías, queremos que esta pre-

misa se cristalice siempre en la realidad. Y teniendo, además, todos los beneficios que puede tener un tercero que interviene en el mercado de seguros.

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 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.

Pretendemos que la mayor parte de las coberturas se canalicen a través del Corredor, un profesional que es valorado y respetado en el mercado asegurador. Precisamente, para

potenciar nuestra operativa nos preocupamos por jerarquizar siempre la profesión, en beneficio del cliente y de las compañías. Operamos en un mercado cada vez más complejo y técnico y por eso los Corredores nos aggiornamos constantemente. Porque además hay que tener en cuenta que el cliente es cada vez más exigente.

¿En línea con esa filosofía, Aproase prevé generar este año nuevas instancias de capacitación?

Nuestra Agrupación tiene una dinámica Comisión de Capacitación que este año desarrollará diversas actividades. Sabemos que hay muchas compañías que están en el mismo camino y por lo tanto trabajaremos en conjunto. El objetivo es profundizar esa profesionalización. Los Corredores no vendemos otro producto que no sea el seguro. No somos bancos, inmobiliarias o automotoras. Somos especialistas en la venta de seguros. Esto implica que los seguros deben canalizarse entonces a través de los profesionales especializados.

Aproase procurará hacer más periódicos los cursos, que

sean cada vez más técnicos, en el marco de una sostenida interacción con las compañías. El zoom es una herramienta muy positiva que, por ejemplo, nos permite llegar a nuestros socios del interior. El objetivo es entonces profundizar cada vez más los procesos de capacitación. También mantener relaciones fluidas con las compañías con las cuales existes contactos permanentes que esta Comisión Directiva quiere potenciar. Nos reuniremos con todas las compañías, vamos a solicitar las correspondientes audiencias, en línea con esta filosofía de trabajo.

El objetivo es trabajar en conjunto con las aseguradoras, en beneficio del mercado asegurador. Estimo que si trabajamos en forma mancomunada los resultados serán muy positivos.

Quiero destacar que seguiremos bregando para que savia nueva se incorpore a nuestra Agrupación y genere, consecuentemente, un recambio generacional.

Hay gente joven en la directiva y otra se está acercando a la institución. Impulsamos entonces que esta realidad se potencie día a día para hacer cada vez más fuerte a Aproase, que en 2021 cumplió 75 años de fecunda actividad en defensa del Corredor y del consumidor.

Es una rica trayectoria sustentada en principios fundamentales como son la libertad de elección, los valores de la ética y el profesionalismo.

En Uruguay nadie te da más seguridad.

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

Asumió la nueva Comisión Directiva de CASUR presidida por Roberto Machado



Andrés Guidali, Roberto Machado y Fernando Santos



La sede de la cooperativa

Asumió la nueva Comisión Directiva de CASUR, que es presidida por Roberto Machado, tras el acto elec-

nario realizado por la cooperativa el pasado 16 de diciembre. La plana directiva de la organización está integrada además, por Cristina Perillo (Vicepresidente); Fernando

Santos, (Secretario); Andrés Guidali (Tesorero) y Vocales, Mateo Guzmán y Ernesto García Da Rosa, en calidad de titulares. Los suplentes de los

respectivos cargos son: Marcelo García, Soledad Berrutti, Germán Santos, Germán Jorge, Agustín Grajales, Ivette Rimbaud y Jorge Mendes. El compromiso de CASUR

es continuar fortaleciendo y defendiendo los procesos de gestión de los Corredores, que son actores fundamentales en el mercado de seguros.

Destacan la importancia que revisten todas las coberturas para el Hogar

Ante un siniestro de importantes magnitudes como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe en un edificio o casa es clave contar con una cobertura de seguros correcta y eficiente que ayude a minimizar las pérdidas materiales.

Aunque la ocurrencia de estos siniestros es muy baja, cuando suceden suelen ser devastadores en costos de bienes muebles, inmuebles y, ni que hablar, cuando involucran vidas humanas.

En la mayoría de los casos, arrasan con el esfuerzo de toda una vida.

Estar protegidos frente a los mismos permite reponerse en lo material de manera más eficiente, rápida y menos traumática posible.

El diario Clarín informó que la Ley 13.512 de Propiedad Horizontal de Argentina establece la obligación de contratar un seguro de incendio para cubrir las partes comunes del edificio y la responsabilidad civil derivada.

Esa misma póliza protege

ante rayos, explosión, tumulto popular, huelga, terrorismo y hechos de vandalismo y malevolencia, así como también frente a daños por impacto de aeronaves, vehículos terrestres, sus partes y componentes y daños por humo.

En el caso de ocurrir el siniestro, el seguro pagaría el costo de la reconstrucción de las partes comunes hasta el monto contratado.

Cada propietario deberá encargarse -con sus fondos o su seguro- de reparar o reconstruir su departamento. En cuanto a la Responsabilidad Civil, es decir los daños generados a las personas y a sus bienes, cada propietario es considerado como un tercero respecto al mismo consorcio. La póliza del edificio debería resarcirlos, como así también a los vecinos linderos o transeúntes dañados.

Para estar totalmente cubierto, cada propietario debería contar, además, con un seguro propio contra incendio o alguno otro de este

tipo.

De esta manera, se le resarcirán los daños ocurridos en su propio departamento hasta el monto asegurado. Pero este seguro es voluntario y de libre elección de cada persona.

Combinación

La combinación de ambas pólizas, contratadas en valores realistas y actualizadas de acuerdo al patrimonio a proteger, es la respuesta más eficiente ante un siniestro importante como un incendio, explosión por un escape de gas o derrumbe.

Contratar un seguro de incendio, de robo, o un combinado familiar requiere tener en cuenta los valores de los bienes a proteger. Subestimarlos es contar con una cobertura insuficiente.

Costo

El costo de una póliza de incendio es mínimo porque no supera el 1 por mil del valor a proteger.

Tu compañía.

San Cristóbal
SEGUROS

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

Registró el récord económico y financiero de su historia

BSE tuvo utilidad de US\$ 143 millones y creció patrimonio a US\$ 574 millones

El Banco de Seguros del Estado (BSE) registra un fuerte y sostenido proceso de crecimiento que se refleja en los contundentes números: el balance 2021 cerró con un superávit de US\$ 143 millones, al tiempo que aumentó su patrimonio a US\$ 574 millones. Su Presidente, Dr. José Amorín Batlle, dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que estas cifras reflejan que el BSE vive el mejor momento económico y financiero de su historia, con una facturación muy importante.

Subrayó que el organismo 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 pueden potenciar.

Reconocida solidez

Informó que “en el mejor momento del Banco tratamos de estar mejor todavía porque operamos en una actividad muy dinámica que registra permanentes cambios”.

Destacan el alto nivel asistencial del Hospital

Sostuvo que la institución tiene 110 años de antigüedad y una reconocida solidez que le permite cubrir a cabalidad todas sus obligaciones”.

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

¿Cuál es el escenario siniestral de la institución?

Hemos tenido al comienzo de este año la siniestralidad forestal más grande de la historia del país. Por supuesto, la institución enfrentará las correspondientes indemnizaciones. Ya estamos trabajando con las empresas que enfrentaron esta problemática, para determinar las pérdidas. Los montos indemnizatorios globales oscilarán en el entorno de los US\$ 20 millones. El Banco tiene en esta área contratos con reaseguradores por lo cual la situación para nuestra institución no es tan complicada. Es bueno, de alguna manera, que los propietarios de esas áreas forestales confiaran en la marca BSE y estuvieran asegu-



Presidente del Banco de Seguros, José Amorín Batlle



El Sanatorio del Banco de Seguros

rados. Este año, por suerte para todos, especialmente para el país, los precios de la soja aumentaron en términos importante y hasta ahora el tiempo ha sido excelente. El Banco tiene más del 60% de las primas del sector agropecuario.

En el marco del compromiso que tenemos con el sector agropecuario participamos en la Expoactiva Nacional, organizada por la Asociación Rural de Soriano, y asistimos al acto de comienzo de la cosecha del arroz en Río Branco.

¿Qué comportamiento registra la cartera de automóviles de la institución?

Es una cartera en constante evolución. El Banco tiene casi el

Permanentes avances en el área tecnológica

50% de los seguros de ese segmento de cobertura. Con el área Previsional que si bien está en competencia, las aseguradoras privadas no operan, totalizamos (incluyendo Accidentes de Trabajo) el 68% del total de facturación de mercado.

¿Cuál es el panorama en el segmento Previsional?

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.

¿Qué instancias de desarrollo tecnológico genera el BSE para enfrentar los constantes desafíos que plantean muchos procesos de gestión?

El Banco avanzó mucho en los últimos años en materia tecnológica. Esta área es muy importante para la institución por lo cual tenemos equipos trabajando en 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 está operando en Sanatorio del Banco de Seguros?

Es un hospital de primer nivel por su valioso equipo interdisciplinario y por los altos estándares

El Banco tiene fluidos vínculos con los Agentes y los Corredores

de calidad de su infraestructura. Cuando tengamos la habilitación de la CARF nos convertiremos en uno de los mejores centros de rehabilitación de América Latina. Precisamente cuando obtengamos esa habilitación concretaremos diversos convenios para que todos los uruguayos puedan aprovechar la excelencia del Hospital, y posiblemente a personas de la región. Estamos muy contentos con el nivel de excelencia que tiene el Hospital del Banco de Seguros.

¿Cómo califica el relacionamiento con los Corredores y Agentes?

Mantenemos un relacionamiento muy fluido, de puertas abiertas. Realizamos reuniones periódicas con las asociaciones de Corredores y con los Agentes. Son nuestros socios estratégicos por lo que siempre apuntamos a estrechar vínculos y con los mejores estándares profesionales. Tenemos muy claro que si a ellos les va bien a nosotros también. Estos son valores recíprocos.

Sancor Seguros lidera en el Agro

Sancor Seguros brinda soluciones a todos los ramos del Agro en Uruguay, que contribuyen a la estabilidad productiva del sector, informó la Ing. Agr. Sofía Schmitz, Jefe de Riesgos Agropecuarios de la compañía. La ejecutiva expresó a El Observador que Sancor Seguros tiene “como premisa, desde hace muchos años, profundizar en desarrollos tecnológicos que permitan brindar un servicio de calidad hacia nuestros clientes, cumpliendo de esta forma con uno de los pilares de nuestra compañía”.

¿Qué desempeño registró durante 2021 la rama agropecuaria en la compañía?

El 2021 fue un año de gran crecimiento, fundamentalmente para los seguros relacionados a la agricultura extensiva, tanto de cultivos de invierno como de verano.

El crecimiento se debió a un aumento de los seguros de daños nominados, los clásicos, y en cultivos de verano de secano, como así también en los seguros con algún componente de cobertura de sequía.

¿Cuáles son las principales fortalezas que le permiten a Sancor Seguros marcar un diferencial en el segmento agropecuario?

Luego de más de 15 años en el mercado uruguayo el diferencial es una combinación de servicio, presencia, confianza, constante avance en las nuevas tecnologías y sobre todo amoldarse a las cambiantes necesidades del mercado; estar donde está la producción, la búsqueda del equilibrio entre la tecnología y el relacionamiento técnico y humano, y la constante capacitación del cuerpo de ventas y los técnicos de la empresa.

¿Qué importancia reviste la innovación tecnológica en todas las instancias de gestión en el área agropecuaria?

La tecnología, hace ya varios años, es un punto más en la gestión de los riesgos agropecuarios. En Sancor Seguros no concebimos seguir adelante sin innovación tecnológica.



Sofía Schmitz, Jefe de Riesgos Agropecuarios de Sancor Seguros

Los clientes, los procesos, la velocidad de conocer lo que sucede y de respuesta a los eventos climáticos requieren estar en un proceso continuo de innovación tecnológica. Por ello, nuestra premisa es profundizar en desarrollos tecnológicos que permitan brindar un servicio de calidad hacia nuestros clientes, cumpliendo de esta forma con uno de los pilares de nuestra compañía. Estamos convencidos de que la amplia oferta tecnológica en combinación con el Capital Humano hacen la diferencia en el servicio que brindamos. Hay diferentes ejemplos que podemos mencionar, algunos que nos encontramos utilizando desde hace años, y siempre en la búsqueda de nue-

Durante 2021 la empresa tuvo un gran crecimiento en la rama Agro

vas tecnologías que contribuyan a la mejora del servicio de nuestros asegurados.

Los siniestros se gestionan a través de un Software que se inicia al momento de la denuncia y finaliza con el acta de tasación de campo ingresando a la compañía en forma digital. Todo este proceso se nutre de la información existente en los sistemas de Sancor Seguros, como los datos de la póliza y la geolocalización de riesgo. De esta manera, no solo se agiliza el proceso de la inspección a campo, sino que también se reduce el uso del papel en el ciclo de vida del seguro, contribuyendo así con la Agenda de los Objetivos 2030 de Desarrollo Sostenible, promoviendo el cuidado del Medio Ambiente.

En relación a las previsiones climáticas, se realiza un monitoreo del Pronóstico de Niño/Niña en base a información proporcionada por varias fuentes de acceso público y analistas particulares. Tomando en cuenta estas previsiones, es que se elaboran o ajustan los productos a comercializar para cada año en particular. En cuanto al proceso dentro

de los seguros de inversión, donde el control de la cosecha combina el trabajo de campo con teológica mundial de primera línea, un sofisticado software indica tres pasos fundamentales para iniciar el trabajo de campo mediante el uso de imágenes satelitales e información histórica de las mismas: indica dónde tomar muestras representativas, procesa la información de las muestras y permite el seguimiento satelital en tiempo real. El trabajo es un punto de partida para los Ingenieros que finalmente determinan los resultados finales. A nivel de suscripción, esta información permite modelizar la historia de cada chacra, lo cual es un excelente punto de partida para el trabajo de campo. Estos son algunos ejemplos utilizados por Sancor Seguros en agricultura extensiva. Es un camino que seguiremos recorriendo con el objetivo de brindar transparencia y seguridad al productor agropecuario.

¿En qué medida el equilibrio entre la tecnología y los aspectos técnicos y humanos elevan los estándares de servicios de la compañía?

El secreto es el equilibrio. El acceso a la tecnología no es un diferencial en sí mismo. Técnicamente luego de más de 15 años de actividad podemos decir que contamos con un equipo altamente capacitado y la calidad del servicio es un diferencial transversal a toda la compañía; trabajando en conjunto con nuestros

corredores de seguros. La clave está en lograr combinar avances tecnológicos que, además de agilizar y mejorar los procesos, se puedan comunicar y ser entendidos por el cliente, que a su vez nos tiene confianza por quienes somos. Es una tarea diaria y compleja. Confiamos en ella.

¿Qué papel juegan los Corredores Asesores en todo el proceso de contratación de coberturas agropecuarias para la compañía?

Nuestro principal canal de ventas son los Corredores Asesores. En el caso particular de Agro, si bien viajamos constantemente por todo el país, nuestra casa central está en Montevideo y nuestros clientes se encuentran, en su mayoría, en el interior del país. Por ello, nos resulta fundamental contar con sucursales de la compañía y Corredores en las zonas donde se encuentran los negocios y los clientes. Por otro lado, nuestros Corredores Asesores cumplen el rol de asesoramiento que consideramos imprescindible; es nuestro canal de comercialización sobre el cual se ha basado y se sigue basando el éxito del negocio.

¿Cuáles son las principales líneas de acción previstas para este año en la altamente competitiva cartera agropecuaria?

Afianzar las coberturas de alta demanda por parte del productor agropecuario, dar pasos fuertes en los procesos tecnológicos como forma de dar ágil respuesta y continuar mejorando la gestión de los procesos e innovar en coberturas para producciones fuera de la agricultura tradicional.

El Grupo Sancor lidera en Argentina el amplio espectro de coberturas del sector agropecuario. ¿En qué medida Sancor Seguros desarrolla el know how de su casa matriz en el mercado local y lo adapta a las características del productor uruguayo?

Sancor Seguros inició sus actividades en Uruguay hace casi 16 años trayendo, en el caso de Agro, todo el conocimiento de Argentina. Por un lado, era indudable que debíamos aprovechar el know how sobre todo en las coberturas para la agricultura. Por otro, debíamos hacer pesar el hecho de ser una empresa local, con técnicos uruguayos que conocieran la realidad productiva de nuestro país. En resumen, el secreto del éxito radicó en aprovechar lo mejor de ambos mundos, como cualquier empresa con su casa matriz fuera del país; siendo de las empresas líderes en seguros agropecuarios en Latinoamérica. Somos una empresa uruguayo que se nutre de la experiencia y de un equipo de trabajo en 4 países de la región: Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil. El trabajo de Agro en Sancor Seguros es de un equipo regional.



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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