

# Sancor Seguros



**15 años de innovación, solidez  
y confianza, junto al Corredor**

Sede central de Sancor Seguros Uruguay

● Páginas 2, 4 y 5

**El BSE tuvo en el primer trimestre de  
2021 una utilidad de US\$ 40 millones**



Presidente del BSE, Dr. José Amorín Batlle.

Páginas 6 y 7

**NGS Seguros, 150 años en el mercado, cumpliendo**

Páginas 8 y 9



**SANCOR  
SEGUROS**

Tranquilidad estés donde estés

# Néstor Abatidaga, crecimos dándole a los asegurados tranquilidad y respaldo

Un ejemplo de progreso y solidez, otro desafío que se consolida



Néstor Abatidaga, Presidente de Sancor Seguros Uruguay



Néstor Abatidaga y el entonces Ministro de Economía, Cr. Danilo Astori, en la ceremonia en que se descubre la placa de Sancor Seguros (2006), en la sede central de la compañía

El Presidente de Sancor Seguros Uruguay, Néstor Abatidaga, resaltó los valores que caracterizan, desde hace 15 años, la gestión de la compañía en nuestro mercado.

El siguiente es el mensaje del ejecutivo, ante esta instancia celebratoria:

“El 1 de julio de 2006 nacía Sancor Seguros en Uruguay, un nuevo proyecto de nuestro Grupo Sancor Seguros que se planteaba el desafío de iniciar el camino hacia la internacionalización. Llegamos a Uruguay convencidos de que podíamos brindar un servicio totalmente innovador y diferente en el país y creyendo que la satisfacción de los que confiaran en nosotros sería siempre nuestra mayor razón de orgullo. Cuando el Grupo decidió expandirse traspa-

do las fronteras de Argentina, Uruguay fue la primera opción por ser un mercado con mucho potencial donde podíamos avanzar respetando los valores que nos dieron origen. 15 años después, estamos muy conformes y satisfechos de haber alcanzado estas metas, de haber agregado al mercado uruguayo nuevas alternativas, renovando siempre el compromiso con la innovación y la respuesta eficaz a las necesidades de cada uno de los clientes. Hemos crecido y nos hemos consolidado ofreciendo servicios de calidad, brindando atención personalizada y dándole al asegurado lo que necesita: tranquilidad y respaldo. Otro ejemplo de progreso y solidez, otro desafío que se consolida y avanza fortaleciendo nuestro crecimiento”.



Néstor Abatidaga durante su alocución en el acto de inauguración de la empresa



Ceremonia ante la estatua del Gral. José Artigas, en la Plaza Independencia



Un aspecto del acto de inauguración, que contó con la presencia de un elevado número de corredores y de representantes de los estamentos empresariales del país



**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 mas selecto grupo de Corredores Asesores de nuestro país.**

casur@casur.com.uy

Uruguay 1107 esquina Paraguay Tel. \*29025404



**SANCOR  
SEGUROS**

**15**  
AÑOS

---

*¿Alguna vez imaginaste cómo será tu vida en 15 años?  
Nosotros lo imaginamos hace 15 años.*

**Hace 15 años llegamos a Uruguay** llenos de incertidumbre y desafíos.

*Llegamos a un país que nos recibió y nos integró en su cultura.*

*Nos permitió desarrollarnos y generar impacto en muchas áreas  
de la sociedad.*

*Nos permitió decir "presente" en el mundo de las aseguradoras y ni un solo  
día paramos de pensar cómo mejorar nuestros productos y servicios para  
que vos pudieras decir que **Sancor Seguros** era la empresa que querías  
para cuidar tu bienestar y el de tu familia.*

**Nuestro objetivo en estos 15 años siempre fue que te sientas seguro.**

**¡Gracias por tu confianza!**

**¡Gracias por ser parte de la familia Sancor!**

*Por muchos años más desarrollando acciones de integración e impacto  
social, humano y financiero.*

*No queremos ser una compañía más, queremos ser la compañía a la que le  
abras las puertas de tu hogar y por eso seguiremos trabajando  
muchos años más.*

**¡Salud!**

---

# Sancor Seguros, 15 años de innovación, solidez y confianza, junto al Corredor

Sancor Seguros cumplió 15 años de gestión en Uruguay sustentada en los valores de la innovación, la solidez, la calidad de sus productos y servicios y el apoyo de los corredores asesores. Sebastián Trivero, Gerente General de la compañía, afirmó que la organización registra un sostenido proceso de expansión y que “nuestro objetivo para los próximos años es seguir creciendo firmemente, con Rentabilidad, Responsabilidad y Sensibilidad Social”. El ejecutivo subrayó a El Observador que “tenemos un cuerpo de ventas cada vez más fidelizado y robusto que desarrolla sus actividades en todo el país. Estos profesionales forman parte de un horizonte que busca liderar el mercado asegurador de Uruguay”.

## ¿Cuál es el balance de los 15 años de gestión de Sancor Seguros en Uruguay?

Es un balance muy positivo. Viví el desarrollo de la empresa desde sus inicios, que incluyeron las correspondientes tramitaciones (2005) ante el Banco Central del Uruguay (BCU) para su habilitación en el mercado. Estamos muy orgullosos de la gestión desarrollada en Uruguay, que fue la primera experiencia internacional del Grupo Sancor Seguros. En 15 años Sancor Seguros registró un sostenido y sólido proceso de crecimiento. Somos una marca reconocida, innovadora, que construyó confianza y que tiene mucho prestigio en el mercado, donde logramos ocupar un lugar de privilegio. Nuestro objetivo es fortalecer aún más a la compañía para que continúe creciendo en el mercado y potencie la cultura aseguradora del país porque, en definitiva, esta es parte de la estrategia de sustentabilidad de la empresa.

## ¿En qué medida la gestión de los Gerentes Generales que lo precedieron, Juan Carlos Yost, Guillermo Davi y Rubén Volpato contribuyeron a potenciar la dinámica de la compañía en el competitivo mercado local?

Estamos hablando de tres profesionales que tienen una reconocida y valorada trayectoria de muchos años en el Grupo Sancor Seguros. Juan Carlos Yost ha sido mi referente; con él llegué a Uruguay para desarrollar la etapa inicial de la compañía en el mercado. Su gestión contribuyó a crear los cimientos para todo lo que se construyó con tanta solidez. Es un gran amigo, lo mismo que Guillermo Davi con quien trabajé en mis inicios, hace más de 20 años en Auditoría Interna del Grupo Sancor Seguros.

Es un profesional que hoy está a cargo del área de Riesgos del Trabajo (ART) en Argentina, empresa



Gerente General de Sancor Seguros, Sebastián Trivero

## Fuertes raíces en Uruguay

### ¿En qué medida Usted y su familia han transitado positivamente el proceso de adaptabilidad a Uruguay?

Nací en Santa Fe, conozco desde hace muchos años a Uruguay y por lo tanto no me tuve que adaptar a este generoso país. Somos muy parecidos en las costumbres.

Siempre me sentí muy cómodo aquí, siempre estuve en casa. Tengo tres niños, mi primogénito, Santino, llegó a Uruguay cuando tenía pocos meses, Doménica y Francesco nacieron en Uruguay. Tengo entonces una hermosa familia con fuertes raíces en Uruguay.

que casualmente cumplió 25 años este primero de julio, que totaliza aproximadamente el 55% de la facturación del Grupo Sancor Seguros. Guillermo Davi contribuyó a consolidar el proceso que inició Juan Carlos Yost y su equipo. Le dio una impronta y un empuje comercial muy fuerte a la empresa, que nos permitió escalar rápidamente en el ranking de las compañías aseguradoras que operan en el mercado. Cuando Guillermo se hizo cargo de la ART del Grupo, su lugar fue ocupado por Rubén Volpato, quien tiene una reconocida trayectoria en el Grupo Sancor Seguros. Fue el profesional que me precedió en el cargo de Gerente General de la

empresa. Quiero destacar entonces que Juan Carlos Yost, Guillermo Davi y Rubén Volpato han cumplido un rol fundamental en el desarrollo de Sancor Seguros en el mercado uruguayo, han sido referentes, amigos, grandes personas de las cuales he aprendido mucho. No quiero dejar de destacar a Néstor Abatidaga, quien tuvo la visión, la inteligencia y el coraje de convertirnos en la primera aseguradora argentina en comenzar a internacionalizarse, mi gran referente, un líder enorme que llevó al grupo Sancor Seguros a la cima, Néstor era el CEO del Grupo en ese momento y hoy es el Presidente de Sancor Seguros Uruguay.

### ¿La estrategia de diversificación de productos y la fuerte presencia en el interior del país afianzaron a Sancor Seguros en el mercado?

Sin duda. Si bien en Uruguay trabajamos todas las líneas de seguros se nos identificaba inicialmente con el Agro porque el Grupo Sancor Seguros ha sido siempre un líder en Latinoamérica en esa importante cartera de negocios. En nuestros inicios centramos nuestros esfuerzos para que se nos conozca, para que nos vea como aseguradora de otras carteras importantes, mostrar que dábamos opciones amplísimas de coberturas en los diferentes ramos y lo hemos logrado en Uruguay. A título de ejemplo, en la línea Patrimoniales trabajamos: Automotores, Integral de Comercio, Incendio, Responsabilidad Civil, Cauciones, Embarcaciones de Placer, Todo Riesgo Operativo, Integral Agropecuario, Transporte, Garantía de Alquiler, Seguro de Crédito, Seguro Técnico, entre otros. En la línea Personas: Vida Seguro, Accidentes Personales, Salud Seguro, Seguro para Mascotas, Indemnización para Gastos Médicos. En la línea Agro: Granizo, Max Cereales y Oleaginosos, Forestales,

Granizo Max Frutales y Seguro de Vida Animal. En fin, todas las líneas del negocio.

Estas coberturas, que desarrollamos desde el día cero de nuestra presencia en Uruguay, fueron uno de los ejes de nuestra estrategia de crecimiento en el mercado. Operamos con una casa matriz y cinco sucursales ubicadas en puntos estratégicos del país y que aplican procesos de descentralización administrativa para ofrecer el mejor servicio al asegurado y a nuestra fuerza de ventas. La descentralización abarca desde la emisión de la póliza, la cobranza, hasta la atención de siniestros. Cada sucursal tiene un gerente y un equipo de trabajo muy profesional. La gestión de las sucursales, que están muy comprometidas con la calidad de servicio, forma parte entonces de nuestro crecimiento sustentable.

### ¿Cuáles son las principales fortalezas del equipo de trabajo que integra la empresa y que le permite enfrentar los desafíos que genera un mercado muy competitivo?

Uno de los pilares del Grupo Sancor Seguros siempre ha sido su capital humano. Estos valores se han replicado en el mercado uruguayo. Hemos invertido en procesos de profesionalización y esto se refleja en la relación que tenemos con nuestro cuerpo de ventas. Estoy muy orgulloso de nuestro equipo de trabajo; es muy grato contar con gente experimentada, comprometida y unida fuertemente, no solo a través de lazos profesionales sino también en los humanos. Es por ello que nos consideramos una gran familia.

### ¿En qué medida Sancor Seguros apoya y consolida sus estrategias de venta con los corredores?

Cuando hablo de la gran familia Sancor, siempre incluyo a ese gran grupo de corredores muy fidelizados con nosotros. Un cuerpo de ventas profesional y robusto que desarrolla sus actividades en todo el país. Estos profesionales forman parte de un horizonte que busca liderar el mercado asegurador de Uruguay. Nuestra Visión es liderar no solo en términos de facturación sino también en todo lo que implica contribuir, en nuestra calidad de Grupo Asegurador, al desarrollo de la sociedad en la que nos desenvolvemos. Es parte de nuestra estrategia de desarrollo sustentable. Los corredores son nuestros socios estratégicos. Esta no es una mera frase porque las sinergias con nuestra fuerza de ventas las demostramos con hechos concretos. Con los corredores mantenemos un sostenido y fluido relacionamiento; les brindamos en todo momento el

firme respaldo que requieren sus procesos de gestión. Hay manifestaciones desolidaridad y camaradería que se potencian en el trabajo cotidiano. Esta fue una clave del éxito que ha tenido el Grupo Sancor Seguros para liderar el mercado asegurador argentino y buscamos en Uruguay seguir esos mismos pasos.

**¿La compañía potencia las ventajas que ofrece la tecnología y los procesos disruptivos, pero poniendo siempre en primer lugar el relacionamiento humano?**

Realmente es así. Las nuevas herramientas tecnológicas contribuyen a mejorar nuestros procesos y ser más eficientes en muchos aspectos. Gracias a la tecnología pudimos enfrentar con éxito la nueva realidad a principios del año pasado, con una pandemia que nos desafió, generó incertidumbre ante una situación imposible de prever. Pero logramos superarlo, gracias a la tecnología y al gran esfuerzo de los equipos. Fue un logro de todo el mercado asegurador. Se logró trabajar en modo Home Office, lo cual parecía muy difícil, inimaginable en el pasado. Fue un ejemplo de éxito porque aprendimos a convivir con la pandemia. Actuamos de manera responsable, en el marco de los protocolos del MSP, trabajando la mayoría desde el hogar. El balance es positivo porque, dentro de lo negativo de la pandemia, nos ha dejado una enseñanza que nos fortaleció mucho como equipo. A nosotros como empresa y a todo el mercado asegurador uruguayo. La tecnología nos aporta cosas muy buenas, pero siempre debemos tener en cuenta que el seguro es un negocio de relaciones humanas. De esta manera, en tiempos de normalidad, la tecnología, en una industria como la del seguro, en mi humilde opinión, no reemplazará a la persona.

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. Existen seguros menos complejos que se pueden contratar vía digital, como se está haciendo en algunos casos, pero no visualizo que la industria tradicional del seguro pueda hacer un cambio disruptivo en el actual proceso de comercialización. Existen experiencias muy disruptivas en Estados Unidos y en Brasil, donde se buscó optimizar la eficiencia y eliminar la intermediación, pero lo cierto es que, hasta ahora, no se ha visto que sean ejemplos de éxito. La industria del seguro es muy compleja y no puede ser tomada a la ligera.

**Usted siempre hizo hincapié en las instancias innovadoras que potencian la marca. ¿Estos desafíos continúan siendo uno de sus focos de gestión?**

Son valores fundamentales. Todos los años desarrollamos reuniones de planeamiento estratégico porque uno de nuestros principales objetivos en la innovación constante. Nos superamos día a día en ese



**Integrantes del equipo de trabajo de Sancor Seguros**

**Cinco sucursales con autonomía operativa**

Sancor Seguros opera con cinco sucursales en el interior del país, donde siempre brinda atención integral: desde la emisión de una póliza hasta la gestión de los siniestros de la región que cubre. Se ubican en Punta del Este, Mercedes, San José, Salto y Paysandú. Centra los procesos de gestión en cuatro grandes líneas

generales: la atención personalizada (de corredores y clientes), la autonomía de las mismas, el desarrollo de herramientas tecnológicas pensadas para sus corredores y clientes y la capacitación constante. La compañía sustenta la premisa de que la autonomía de cada una de sus sucursales le permite ofrecer su

amplio abanico de productos con una mayor comodidad para sus clientes, brindar una mejor atención a sus asegurados y corredores. Estas fortalezas se reflejan en una gestión integral diferenciada, que busca la excelencia y eficacia en el servicio (suscripción, emisión, liquidación de siniestros, etc.)

aspecto. Siempre buscamos nuevas 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. En consonancia con este objetivo, en el mes de septiembre de 2020 lanzamos Magenta Seguros, que nos convirtió en la primera compañía en desarrollar un canal para vender seguros digitalmente y lo que marcó una gran diferencia respecto a otras colegas en el mundo, es que buscamos hacerlo junto a nuestros socios estratégicos en el negocio, nuestros corredores de seguros. En materia de productos siempre buscamos la innovación. Por ejemplo, fuimos la primera compañía del mercado en lanzar un seguro de Mascotas. Gran parte de nuestros procesos innovadores partieron de ideas de nuestra fuerza de ventas. Somos muy receptivos y siempre analizamos todas las propuestas que genera el corredor, así como nuestro equipo de trabajo.

**¿La política de sustentabilidad configura un compromiso social de la compañía?**

Es un valor que forma parte de nuestra idiosincrasia como cooperativa. El Grupo Sancor Seguros tiene, desde hace años, el firme objetivo de innovar y de profundizar los desarrollos tecnológicos que permitan brindar un servicio de calidad que nos diferencia hacia nuestros corredores y hacia nuestros clientes. Una cualidad

que identifica a nuestro Grupo es el espíritu emprendedor, que nos lleva a buscar nuevos caminos y, fundamentalmente, el conjunto de valores sociales que nos hacen mantener un compromiso firme con la comunidad. No podemos esperar que el desarrollo de una sociedad emane solo del sector público. Entiendo que debe también ser parte del compromiso social del sector privado. Esta premisa, que es fundamental para la sostenibilidad a largo plazo, es una de las claves del éxito del Grupo Sancor Seguros en Argentina y del éxito que estamos teniendo también en el mercado uruguayo.

En Latinoamérica fuimos la primera empresa en invertir en un centro de investigación tecnológica, en un centro de educación y en un centro de desarrollo social (CITES). Tenemos en Sunchales nuestro "Centro de Innovación Tecnológica, Empresarial y Social", nuestro propio "Silicon Valley" hacia toda la región. A través del CITES buscamos generar cambios profundos en nuestra sociedad, de manera de crear un conglomerado de empresas de base tecnológica, trabajando en conjunto con socios estratégicos y ejerciendo un rol vinculador entre los sectores científico-tecnológico, productivo, académico y empresarial, trabajando en áreas como biotecnología, nanotecnología e ingeniería, entre otras. Quiero destacar que el CITES hizo un acuerdo con el Institut Pasteur de Montevideo, lo cual me

alegra mucho. Hay científicos uruguayos en Sunchales que trabajan en la investigación de patologías como el Alzheimer, la obesidad y las enfermedades neurológicas. Esto nos gratifica porque vemos un ejemplo de desarrollo sostenido y de compromiso de una empresa que invierte en generar desarrollo y no solo en encontrar una ganancia. Este es nuestro gran orgullo basado en un modelo israelí, con los cuales el Grupo trabaja desde hace más de 10 años. Tenemos asimismo convenios con centros universitarios. Por ejemplo, junto a nuestra casa central de Sunchales, se emplaza el Instituto Cooperativo de Enseñanza Superior (ICES), que desarrolla actividades académicas (incluyendo una carrera de robótica) para satisfacer las necesidades y expectativas locales y regionales.

**¿Qué comportamiento visualiza, en términos de gestión de la compañía, en lo que resta de este atípico 2021?**

En términos de ventas, la tendencia ahora viene muy bien. Considero que habrá un efecto rebote en la economía de Uruguay y en el mundo. Seguimos creciendo con muy buenos resultados en un contexto difícil, con mucho entusiasmo, y con un equipo más fortalecido que nunca. A su vez, continuamos cumpliendo con nuestros objetivos, que han sido muy coherentes en función de la situación. Experimentamos una mejora en los resultados a partir de la eficiencia de la gestión.

Trabajamos con los sectores de la sociedad más necesitados, en el marco de nuestra política de Responsabilidad Social Empresarial. En esta área todo el ámbito empresarial uruguayo ha demostrado una nobleza muy grande. Nuestro objetivo para los próximos años es seguir creciendo firmemente, con Rentabilidad, Responsabilidad y Sensibilidad Social. Esto implica continuar construyendo el camino que nos conduzca a nuestra visión: lograr liderar en todos los aspectos, el mercado asegurador del país.

**¿Cuáles son las principales fortalezas que puede destacar del mercado asegurador uruguayo?**

Este mercado asegurador es bastante distinto en varios aspectos que el de Argentina y esto implicó un aprendizaje desde que me instalé en Uruguay en el año 2005. Fui Presidente de la Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (AUDEA) en el período 2017-2020 y la verdad que he sido testigo de un proceso de maduración del mercado muy grande. Es un mercado que tiene una trayectoria muy sólida y solvente y que tiene un potencial para un mayor desarrollo. Quiero destacar que percibo como muy positivo el vínculo que está generando el Banco Central del Uruguay (BCU) con el mercado asegurador. El gran desafío que tiene el país es desarrollar mucho más el mercado asegurador ya que el seguro tiene que contribuir al desarrollo de la economía, de las empresas y de la población. Precisamente, desde hace 4 años AUDEA y el BCU han desarrollado acciones que contribuyen al desarrollo de la economía. En los países desarrollados, como por ejemplo en Estados Unidos o en Europa, el grado de penetración del seguro supera el 6,5% del PBI. En Latinoamérica la media se sitúa aproximadamente en el 3,2% del PBI. En Uruguay es solo del 2,5%. Esta realidad demuestra que en Uruguay la cultura aseguradora no es fuerte y que tenemos una gran oportunidad por delante.

# El BSE tuvo en el primer trimestre de 2021 una utilidad de US\$ 40 millones

La empresa rehabilitó a más de 70 pacientes (Covid) que estuvieron en el CTI

Presidente del BSE,  
Dr. José Amorín Batlle

El Banco de Seguros del Estado (BSE) registra un sostenido proceso de crecimiento y de mejoramiento de sus estándares operativos, al punto que en el primer trimestre de este año tuvo una utilidad de US\$ 40 millones. Su Presidente, Dr. José Amorín Batlle, reseñó a El Observador las principales áreas que potenció la institución y destacó que el hospital rehabilitó a más de 70 pacientes que contrajeron Covid y que habían sido trasladados desde centros CTI. Especificó asimismo, en otro plano, que “con el objetivo de ser cada vez más eficientes, a principios de este año bajamos 6% la prima de accidentes de trabajo. En este período pretendemos que la prima baje, promedialmente, un 20%.

**¿Qué comportamiento registra el organismo, en términos**

## operativos y de suscripción?

El BSE está muy sólido y en pleno crecimiento. Recordemos que en el ejercicio 2020 el Banco tuvo un superávit de US\$ 67 millones y en 2019 había registrado ganancias por US\$ 51 millones. El año pasado colaboramos con US\$ 30 millones al Fondo Coronavirus. El proceso de crecimiento será muy bueno en 2021 como lo demuestra el hecho de que en el primer trimestre del año tuvimos una utilidad de US\$ 40 millones. La tendencia registra signos muy positivos por lo cual es muy factible que el BSE culmine el ejercicio 2021 con un superávit que gire en el eje de los tres dígitos.

Estamos trabajando fuerte con el sindicato del Banco con el objetivo de reformular diversos aspectos de la estructura institucional. Se apunta a la

búsqueda de soluciones frente a las exigencias que plantea la OPP. El directorio y los funcionarios trabajan entonces en forma mancomunada para alcanzar resultados satisfactorios.

La actividad aseguradora registra constantes cambios que requieren sostenidos procesos de aggiornamiento. Somos la empresa líder de seguros del Uruguay y por lo tanto tenemos la obligación de ir a la vanguardia en diversos temas, de cara al futuro. Fijémonos un horizonte de cinco años para concretar una serie de transformaciones que potencien aún más al Banco. La actividad aseguradora se transforma de manera acelerada y esta realidad implica que debemos adaptarnos a los desafíos que se presentan día a día. Por supuesto, también tienen que adaptarse los corredores, nuestros principales socios estratégicos, con quienes tenemos que trabajar mucho. Entiendo que el negocio asegurador puede y debe seguir creciendo en el mercado uruguayo.

## ¿Cuál es el panorama en el área previsional, que genera un importante desafío para la institución?

Es el área más importante del Banco, y la que registra un sostenido proceso de crecimiento. Sería muy bueno que las aseguradoras privadas participaran del tema previsional, que será el negocio de seguros más grande de Uruguay. Nosotros nos sentimos fuertes para competir en esta área.

En la actualidad más 70.000

las personas están comprendidas en el Seguro Colectivo y en las rentas vitalicias, que les otorgan jubilaciones a las personas que se retiran de la actividad laboral. Es una cifra muy importante, que crecerá (renta vitalicia) a razón de 9.000 a 10.000 personas por año. Frente a esta realidad, el Banco cuenta con un sistema muy sólido.

El BSE vive un momento muy bueno en múltiples aspectos. Antes funcionaba muy bien pero lo que avanzó en los dos últimos años es muy importante. Teníamos algunas dificultades en el tema previsional, algunos

## Rentas vitalicias crecerán a razón de 9.000 a 10.000 personas por año

déficits en reservas, que se han solucionado. Estructuralmente el tema previsional está ya sólidamente armado como para seguir funcionando bien. Este año aumentaremos también el patrimonio para respaldar aún más todas nuestras obligaciones.

En este segmento del negocio el BSE no tiene a la utilidad como objetivo. Nuestro objetivo es asegurarle al país que vamos a pagar las pavidades de los jubilados por las AFAPs o las rentas vitalicias en los próximos 30 años sin ningún inconveniente. La principal responsabilidad del Presidente del Banco de Seguros es asegurar la solidez del sistema

previsional. Hemos trabajado, para la consecución de este objetivo, con el Banco Central del Uruguay (BCU) y con el Ministerio de Economía y Finanzas, los cuales han estado en primera línea para solucionar determinados temas.

Todo está entonces bien armado con el buen control del BCU. Una de nuestras principales obligaciones es cuidar la plata de los jubilados. 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 tenemos reservas muy importantes.

## En el primer semestre del año se duplicó la comercialización de autos 0 kilómetro, en relación a idéntico período de 2020. ¿En qué medida este escenario es positivo para el BSE?

Esta realidad implica para el Banco la captación de nuevos seguros, pero también es importante para el país porque, de alguna manera, mueve la economía. Quiero destacar que en el segmento de los seguros de automóviles hicimos una tarea mancomunada muy interesante con las aseguradoras del sector privado, con el Ministerio del Interior y con la Unasev para procurar que existan mecanismos de control más efectivos respecto a la aplicación del Seguro Obligatorio de Automóviles (SOA).

Existe un artículo en el Proyecto de Ley de la Rendición de Cuentas que apunta a solucionar



**CUAPROSE**  
Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros

CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR  
PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

ese tema. Considero que hay que controlar mejor el SOA porque si todos hacen frente a esta obligación adquiere factibilidad la baja de las primas de los seguros. Si existe un porcentaje de gente que no paga el SOA (el Banco no puede perder plata) se genera entonces un traslado de precios a los seguros. El objetivo es que paguen todos para que todos puedan pagar un poco menos.

Con las aseguradoras privadas desarrollamos otras acciones conjuntas porque se apunta a incrementar el sistema de coberturas ya que en índice de penetración del seguro en la sociedad uruguaya es bajo respecto a otros países, incluso de América Latina.

### ¿El hospital del BSE amplió su cobertura de servicios en el área rehabilitación?

En primera instancia quiero destacar que es un orgullo y un gran desafío contar con un hospital que tiene altos estándares de calidad asistencial en el área de la rehabilitación y que son muy valorados por la sociedad uruguaya. Desde que asumimos el cargo de Presidente del BSE, incluso con la designación del Dr. Fernando Repetto como Subgerente General, tuvimos como objetivo impulsar el desarrollo asistencial de nuestro magnífico hospital inaugurado en 2019. Apuntamos a no cubrir solamente los accidentes laborales sino también a habilitar nuestros servicios a otros sectores de la población. En línea con esta filosofía de trabajo, suscribimos un convenio con ASSE que nos posibilita desarrollar procesos de rehabilitación a pacientes que contrajeron Covid y que estuvieron internados en centros CTI. Hasta el momento hemos tratado a más de 70 personas afectadas por esa enfermedad. Más de la mitad de esos pacientes ya están en sus domicilios.



Dr. Amorín Batlle, el Banco está muy sólido y en pleno crecimiento

## Un ejemplo en materia de atención y de tecnología

El hospital del BSE tiene una muy buena capacidad tecnológica instalada, que incluye un block quirúrgico integral, así como modernas áreas de rehabilitación, e incluso sectores de hotelería para familiares de los pacientes. Tiene tecnología de vanguardia como un laboratorio de marcha, dotado de sensores, que evalúa los trastornos o déficits de la marcha de un paciente. Es el mejor hospital del país, y un referente en la región, para el tratamiento y rehabilitación

de las enfermedades profesionales.

### Positivo intercambio

El hospital del BSE mantiene un fructífero intercambio, especialmente a través de videoconferencias, con el centro de rehabilitación e investigación SUNNAAS de Noruega. En forma periódica se abordan distintas patologías y protocolos, al tiempo que está previsto el intercambio de técnicos en el curso de los próximos meses ya que la

pandemia cambió el cronograma inicialmente estructurado. Estos intercambios generan mucha experiencia porque permiten afianzar conocimientos en materia de aplicación de determinadas técnicas. El convenio con SUNNAAS se desarrolla con la Dirección General de la Salud del MSP, la cual ha puesto al BSE como el nexo dentro de Uruguay. Las videoconferencias son transmitidas a otras instituciones de prestaciones médicas, públicas y privadas del país.

Llegaron con altos niveles de inmovilidad, al punto que en algunos casos no podían ni levantar un celular. Se les realizaron procesos de rehabilitación fundamentalmente respiratoria, de la masa muscular y de la marcha. Han sido muy notorias las mejoras que han tenido estos pacientes en su dinámica y capacidad respiratoria. Ahora se valen por sí mismos, lo cual nos gratifica porque demuestra que nuestros servicios asistenciales cumplen eficientes procesos de rehabilitación.

Hemos mantenido fructíferos encuentros con la gente de ASSE, presidida por el Dr. Leonardo Cipriani. El Ministro de Salud Pública, Dr. Daniel Salinas, visitó el hospital del BSE

## Deben aplicarse en el país mayores mecanismos de control del SOA

y calificó como muy positivos los servicios que brinda. Tenemos entonces una línea tendida con el Ministerio de Salud Pública.

Seguimos buscando el nivel de excelencia y, en este marco de acción, se apunta a lograr una certificación internacional de prestadores de rehabilitación para determinadas patologías, lo cual nos ubicará entre los pocos países de Latinoamérica que tendrán esta jerarquía y estándar asistencial. Es un hermoso desafío.

El hospital cuenta con un servicio interdisciplinario de muy alto nivel. Hay que destacar el cariño y la profesionalidad con que asisten a los pacientes. No es una profesionalidad fría ya que todo el equipo se involucra fuertemente en sus tareas. Uno percibe la alegría que sienten cuando los pacientes se recuperan y se pueden reintegrar a sus actividades.

## EL FUTURO QUE PLANEASTE EMPIEZA HOY

Con los Seguros de Ahorro+Vida y Renta Personal del Banco de Seguros del estado, generás un ahorro garantizado desde el primer día y contás con el respaldo que sólo el líder del mercado te puede brindar.

**BSE**

En Uruguay nadie te da más seguridad.

Reconocido Broker de Seguros que es líder en su segmento de actividad

# NGS Seguros cumple 150 años en el mercado uruguayo, cumpliendo

**N**GS Seguros cumple 150 años como protagonista del mercado asegurador uruguayo desde 1871, cuando el capitán de fragata Navis Goddard funda N. Goddard Seguros.

Junto a otras pioneras que se iniciaron en este sector hoy, es la única organización de aquel grupo precursor que continúa operando en el mercado y que registra un crecimiento sostenido y se adapta a los cambios de este mundo tan dinámico.

Luis Puig, Director Ejecutivo de NGS Uruguay desde 1996 a la fecha, logró posicionar a la empresa como broker de seguros líder del mercado en menos de 10 años y la condujo hacia la profesionalización y mejora continuas. Estos valores de gestión posibilitaron el crecimiento constante de la empresa en el sector asegurador.

## Responsabilidad

Luis Puig afirmó a El Observador que “lo que diferencia a NGS es su apuesta a la profesionalización. Su equipo de 50 personas está capacitándose permanentemente, aprendiendo y desarrollando capacidades

## La empresa registra un constante crecimiento en el sector asegurador

para brindar el mejor servicio y asesoramiento a sus clientes. Es por esto que las empresas más importantes del país eligen a NGS como asesor para proteger su patrimonio y asegurar la sustentabilidad de su negocio”.

El empresario destacó que “la misión de NGS Seguros en estos 150 años fue asesorar a sus clientes, de manera profesional y responsable, brindándoles el mejor servicio disponible del mercado asegurador, incluyendo el pago justo y a tiempo de sus siniestros. Cada cliente que elige NGS Seguros, busca un mejor asesoramiento”.

## Fortaleza

El entrevistado expresó que “las pólizas han cambiado, cada vez son más dinámicas, hay nuevas coberturas disponibles en el mercado, tanto a nivel nacional como internacional, por tanto el cliente valora que su programa de seguros esté acorde a sus necesidades, con coberturas



Alberto Puig y Luis Puig



Luis Puig y Alberto Puig

modernas, hechas a medida”.

Destacó que “brindar esto a NGS Seguros le da una fortaleza muy grande, sumado a los más de 25 años como representantes exclusivos de AON, broker de seguros líder en el mundo, con acceso a coberturas de primer nivel en los mejores mercados del mundo”.

## Ventajas

El ejecutivo manifestó que “NGS Seguros lleva 150 años ahorrándole a las empresas mucho tiempo, dinero y preocupaciones. Brinda asesoramiento sin que este signifique un gasto

adicional. Incluso obtiene primas más convenientes gracias a su poder de negociación con las aseguradoras”.

Expresó que “dada la extensa oferta de productos y planes de cobertura del mercado, es de suma importancia contar con la asesoría de un corredor debidamente certificado para así tomar una decisión acertada a la hora de adquirir una póliza lo más acorde posible a las necesidades personales o empresariales. Y sus clientes tienen cada vez más conciencia del valor de contar con un corredor profesional, ya que hay grandes patri-

monios en juego. De hecho cada vez más se ve que el responsable de comprar seguros en una empresa está tendiendo a ser un “risk manager”, especialista en compra de seguros, facilitando el diálogo con los corredores y asesores”.

Luis Puig indicó asimismo que NGS Seguros “mantendrá siempre su visión de ejercer su liderazgo en el mercado, mejorando continuamente procesos, adelantándose a los requerimientos de cada cliente y apoyados, en todo momento en su equipo de expertos, en una búsqueda permanente por

alcanzar la excelencia, y así consolidar una empresa rentable y duradera en el tiempo”.

## Seguros de Vida

De inmediato se preguntó: “¿Qué pasará en los próximos 150 años? En principio, podemos saber que NGS Seguros seguirá ofreciendo respuestas globales para un mundo cambiante, pero también podemos deducir que algunos servicios se potenciarán.

Para empezar, el seguro de Vida. Más aún si en Uruguay se sanciona una ley de seguro obligatorio de Vida, como existe en otras partes del mundo. Tanto las aseguradoras de Vida como los corredores deberán orientar a los gobernantes para explicarles los múltiples beneficios que tiene para el trabajador y la economía contar con este seguro. En este sentido, hay algunos gremios que se han adelantado y han negociado para su sector un seguro de Vida para todos a cargo de la empresa donde trabajan”.

## Seguro de Caución

Luis Puig afirmó, en otro pasaje de la entrevista, que “una rama que puede tener un crecimiento importante es el seguro de Caución, instrumento clave para que en las operaciones comerciales y jurídicas no haya riesgos de incumplimiento. En otros países, los seguros de Fianzas se utilizan para un abanico mucho más grande, como por ejemplo en la Justicia. Ahora se están usando en

Uruguay como garantía de pago ante alquileres, en depósitos de gran superficie, o en lugar de un aval bancario o de la hipoteca de un inmueble. Tenemos que avanzar en ese rumbo de expandir el abanico. Esto sumado a que ahora en Uruguay contamos con un seguro de Crédito, que garantiza la cobranza de una empresa, tanto en ventas domésticas, como en exportaciones”.

#### **Seguro de Automóviles**

El entrevistado expresó, en otro plano, que “el seguro de automóviles también debería crecer. Si bien tenemos una ley que obliga a todos los automóviles a tener un seguro, por falta de fiscalización hay muchos autos que hoy no poseen cobertura. El mecanismo de control sería muy sencillo con la tecnología que disponemos hoy, tan simple como usar las cámaras en los peajes de todo el país para que, al leer la matrícula, detecte si cuenta o no con seguro. Es importante llegar al 100% de vehículos asegurados para garantizar que se cumpla el espíritu con el que fue creado el SOA”.

#### **Responsabilidad Civil**

El ejecutivo pormenorizó que “otro producto que podría crecer es el seguro de Responsabilidad Civil. Las sumas aseguradas que se están contratando



**Alberto Puig y Luis Puig**



**Director de NGS Seguros, Luis Puig**

están muy por debajo de lo que deberían estar. Hoy, un daño a un tercero puede implicar una pérdida muy importante de dólares y se debe ofrecer a los asegurados pólizas mucho más comprensivas de las que tienen ahora”.

#### **D&O y Cyber Risk**

El Director de NGS Seguros afirmó seguidamente que “el seguro de Directores & Oficiales (D&O) es una cobertura que protege el patrimonio personal de directores y gerentes por cualquier problema, error, reclamo o perjuicio que puedan tener en el ejercicio de su fun-

ción. En países desarrollados las empresas brindan esta cobertura como parte del contrato de trabajo de sus ejecutivos. En Estados Unidos ningún empresario comienza a trabajar como director o gerente sin esta póliza”.

Informó que “por último, como consecuencia de los nuevos tiempos en que los cambios tecnológicos nos han hecho muy dependientes de

### **La calidad de servicio se sustenta en un asesoramiento profesional y responsable**

internet, ya sea por vía del teletrabajo o por los datos almacenados, es que se hace muy importante el seguro Cyber Risk que protege a las empresas de los ataques cibernéticos. Es de los seguros que han tenido más crecimiento a nivel mundial y que seguramente tendrán la misma tendencia en nuestro país.

**Luis Puig subrayó finalmente: 150 gracias a nuestros clientes, amigos, aseguradoras y a todo el equipo de NGS Seguros.**

**150 años**  
liderando  
el asesoramiento  
de seguros en  
Uruguay.

Cumplimos 150 años.  
Cumplimos durante 150 años.

**NGS** 150  
AÑOS



# KAS Insurance Broker, 20 años de sostenida expansión en el mercado

El 70% de su cartera tiene un perfil corporativo

La empresa KAS Insurance Broker cumplió 20 años de sostenido crecimiento en el mercado sustentada en los valores de la creatividad, la innovación, la confianza y la disciplina. En consonancia con este proceso expansivo, la organización creció 17% en 2020, en relación a 2019, y este año registra una tendencia operativa positiva pese al atípico contexto que marca aún la pandemia.

El CEO y socio fundador de KAS, Diego Klein y el Managing Director, Jorge Ferrante informaron a El Observador que la organización tiene un claro perfil corporativo porque el 70% de sus clientes son empresas y el 30% restante son líneas personales.

## Fuerte presencia

El desarrollo de la estrategia corporativa le permitió enfrentar con éxito los efectos de la pandemia ya que los activos de las empresas tienen que continuar asegurados pese al complejo escenario actual. KAS tiene una fuerte presencia en el área Construcción y Montaje porque cubre proyectos de diversos emprendedores, especialmente en Montevideo, Canelones y Punta

## Siempre hay que dar a los clientes un valor agregado

del Este. También en el segmento agro opera con importantes grupos argentinos que aseguran cultivos de invierno y de verano. Otras destacadas líneas de cobertura son los seguros de Crédito, Fianzas y productos de Renta, Retiro, Vida con Ahorro y Salud, entre otros.

## ¿Qué rol juega en la empresa el proceso de capacitación de su equipo de trabajo?

En KAS Insurance Broker formamos y capacitamos al personal en forma permanente. Esta interacción les permite el crecimiento, tanto personal como profesional, dentro de la organización como fuera de la misma. Desarrollamos instancias de capacitación interna, que imparten los propios ejecutivos de la empresa, así como cursos que solicitamos y diseñamos con las compañías de seguros. A su vez, al comienzo de cada año planificamos los objetivos que queremos alcanzar en el ejercicio. Esto implica el desarrollo de estrategias, que seguimos paso a



Diego Klein, Dra. María José Klein (Gerenta de Líneas Comerciales) y Jorge Ferrante

## Generar confianza y actuar con gran rigor profesional

Diego Klein recordó que KAS Insurance Broker “se creó hace 20 años en un mercado muy distinto al actual. Nuestro eje rector fue siempre generar confianza, actuar de frente y con la verdad, y ofrecer el mejor servicio a los clientes con gran rigor profesional”. El ejecutivo recordó que “comencé con mi padre, Alejandro Klein, quién durante 40 años ejerció funciones relevantes en una multinacional del sector petrolero. Nuestra actividad aseguradora funcionó inicialmente con las líneas Personales. Entre 2005 y 2006 tuve la suerte de estar asociado con la gente de Global Broker (Diego y Álvaro Fernández Ameglio), que representaban a la reconocida organización Willis”.

### Riesgos corporativos

Diego Klein afirmó que “gradualmente empecé a tomar conocimiento de los negocios corporativos, el área que más me gustaba, para potenciar mi actividad en el mercado de seguros. Desde 2006 hasta el presente es el segmento donde mejor nos sentimos”. “Percibimos -prosiguió- que de aquí en adelante el bróker de seguros debe fortalecerse cada vez más en el tema de los riesgos corporativos en base a un sostenido asesoramiento que posibilita hacer las pólizas a medida de las reales necesidades del cliente. Considero, a su vez, que las líneas Personales, con el curso del tiempo, serán automatizadas”.

paso, y que mejoramos en forma permanente.

### ¿En qué medida los procesos disruptivos están cambiando la dinámica del negocio del seguro en el mercado?

La pandemia nos enseñó que el que no pudo adaptarse al nuevo escenario se quedó porque agravó sus falencias. Si hablamos en términos generales varias compañías se manejaron muy

bien, otras se manejaron muy mal y otras flotaron. En materia comercial todas las compañías están ávidas de producción porque han sufrido diversos embates, especialmente en el tema financiero. Este panorama se soluciona con crecimiento y por eso se percibe cierta agresividad en la operativa de algunas líneas de negocios.

Existen otras áreas en las que influye mucho el reasegu-

ro facultativo, el reaseguro de contrato, como son las líneas comerciales, que en el mundo incrementaron las coberturas del reaseguro. En las líneas comerciales cuanto más grande es el negocio más difícil es la optimización de la prima porque se vincula a contratos internacionales.

Es un debe para varias aseguradoras la parte de la posventa porque la pandemia desnudó

un agravamiento de las demoras en los circuitos de emisión. No todas estaban preparadas para el teletrabajo porque nadie previó la pandemia. Algunas se adaptaron más rápido y otras demoraron un poco más. También en algunos casos se han estirado los tiempos de respuesta.

## Un sostenido proceso de capacitación del personal

Después, por supuesto, está el proceso de reinversión que debe asumir cada empresa. Nosotros tuvimos que reinventarnos ante la nueva realidad. Cuando se declaró la pandemia (viernes 13 de marzo) lo primero que hicimos el lunes 16 fue llamar al encargado de sistemas y comenzar a prepararnos para trabajar desde nuestros domicilios. Si bien la plataforma del zoom genera algunas soluciones también plantea varios inconvenientes. Nosotros nunca sufrimos ningún problema porque

solucionamos el 100% de los casos que se nos plantearon. En este marco operativo, hemos tenido que buscar alternativas para los clientes. Por ejemplo, en líneas Personales se buscó ampliar los plazos de financiación. Se pasó, en algunos casos, de una cobertura total a una cobertura de Hurto e Incendio. En líneas Comerciales algunas empresas bajaron sus coberturas porque redujeron su facturación. Pero, a su vez, se registró un proceso contrario: empresas que crecieron de forma que nadie esperaba, para nuestra grata sorpresa. Esto, por supuesto, es muy positivo para nuestra organización.

KAS Insurance Broker incurrió a su vez en otras líneas de negocios como el seguro de negocios (REGLADRO) tiempo que maximizó las coberturas en el sector de la construcción. Precisamente, en esta última área la participación (REGLADRO) el total de nuestra cartera, era del 6%-7% y ahora pasó a ubicarse entre el 17%-18%. Se abrió entonces un escenario muy positivo para nuestra empresa.

La pandemia abrió un abanico de nuevos productos porque se detectaron nuevas necesidades de coberturas en el mercado. En ese marco, desa-

## Se potenciaron las coberturas tecnológicas en el mercado

rollamos otro de nuestros pilares, que es la innovación. Por ejemplo, ahora existen muchos requerimientos de coberturas tecnológicas. Si bien algunas compañías tienen una preparación, no es la preparación que requiere el mercado. La innovación genera cambios por la capacitación del cliente y esto implica explicar los productos que necesita. Los riesgos no son los mismos (REGLADRO) hace quince o veinte años, se vive otra la dinámica (Foto 1) por eso siempre es muy importante (Foto 2) ante aggiornarse a la nueva (Foto 3) realidad.

Nos damos cuenta que lo que tenemos dentro de la compu-



Diego Klein



Jorge Ferrante

## Representa a Continental de Chile y a March de España

KAS Insurance Broker representa en Uruguay a la compañía de seguros (REGLADRO) Continental, primera empresa de seguros de crédito y garantía de Chile. Asimismo, a la empresa española March R.S., consultores en riesgos marítimos. (ENCASTRES)

Esta organización brinda soluciones personalizadas, competitivas, excelencia en el servicio y optimización en la gestión de los siniestros. Su red internacional tiene la capacidad y el alcance para atender las necesidades de los clien-

tes a escala global. Cuenta con un equipo dedicado a la gestión de programas de seguros, lo que permite al cliente centralizar la gestión de todos sus seguros internacionales a través de un solo interlocutor

tadora es valiosísimo. Entonces empiezan a surgir nuevas oportunidades de coberturas. Varias compañías se mueven bien cuando se hace un requerimiento ya que lo analizan y sacan un determinado producto. En ese sentido, con las compañías que trabajamos percibimos que estamos muy bien respaldados. Con las que no nos sentimos respaldados no trabajamos tanto.

### ¿Qué escenario plantea el tema tarifario en el mercado?

No se observa la guerra de precios que prevaleció hace dos

años. Es un tema muy delicado, no tiene que convertirse en la crónica de una muerte anunciada. Todos sabemos que si una compañía crece en la línea de Automóviles con tarifas que no son técnicamente adecuadas cuando deba pagar los siniestros tendrá pérdidas.

Para captar mercado, en su momento, se bajaron las tarifas y estas estrategias de comercialización afectaron la renta-

bilidad. A este panorama se le agregó, obviamente, el componente negativo que es la alta siniestralidad. Consideramos que la pandemia, de alguna manera, contribuyó a revertir resultados porque desde marzo a agosto de 2020 la siniestralidad disminuyó porque bajó la circulación de vehículos. Ahora el panorama se estabilizó. En el tema tarifario se observa ahora, en términos generales, una

## Un modelo de trabajo sustentado en 5 pilares

La organización KAS Insurance Broker sustenta sus procesos de gestión en 5 pilares. Ellos son:

- \* Conocimiento. Profundiza en el conocimiento de sus clientes para entender sus necesidades.
- \* Participación. Trabaja en forma conjunta para diseñar programas de seguros adecuados a las necesidades del cliente.
- \* Planificación. Establece objetivos y ejecuta acciones comprometidos siempre con la obtención de los mejores resultados.
- \* Gestión. Aplica su bagaje de experiencia y conocimiento del mercado para brindar asesoramiento con altos estándares profesionales.
- \* Soporte y Seguimiento. Está siempre. Responde siempre. Defiende siempre los intereses de su cartera de clientes.

## Opera tres áreas

La empresa opera tres áreas bien definidas: Administración, Líneas Personales y Líneas Comerciales.

Administración. Es responsable de todo lo inherente a la propia administración de la empresa: Finanzas, Relaciones Públicas, control de Emisiones, Cobranzas y Siniestros.

Líneas Personales. Aborda todo lo relacionado a la atención comercial de seguros de personas, cotizaciones renovaciones, endosos, etcétera.

Líneas Comerciales. Realiza la atención comercial con las empresas, atención de solicitudes de nuevos seguros. Asimismo, confecciona coberturas a medida, da seguimiento a las recomendaciones de informes de riesgo y realiza reuniones periódicas con los asegurados para estar cerca de los mismos, no solo al momento de las renovaciones sino durante la vigencia de la póliza.

Celebramos 20 Años en el mercado  
Asegurador Uruguayo



Queremos agradecer muy especialmente a nuestros Clientes por la confianza que nos siguen depositando y a las Aseguradoras por el apoyo constante, lo cual nos ha posicionado como referentes en el mercado de seguros local.

# WINK, herramienta de avanzada que es iniciativa de CUAPROSE

La empresa fue seleccionada para ser parte del Open Insurtech

**W**ink es una plataforma tecnológica de vanguardia, fruto de una iniciativa de CUAPROSE, que optimiza los tiempos, acelera los procesos de gestión, reduce costos y aporta soluciones sin generar errores.

La Directora de Wink, Marcela Dupont, afirmó a El Observador que esta herramienta de avanzada concepción contribuirá a la transformación de la industria del seguro en Uruguay. La ejecutiva destacó asimismo que la empresa fue seleccionada para ser parte del Open Insurtech.

## Eficiencia

### ¿Cuáles son las principales fortalezas de la plataforma tecnológica Wink?

Wink es una solución de corredores para corredores, conectores por naturaleza. Conectamos al asegurado con las aseguradoras y las empresas que les dan sopor-



Directora de la plataforma tecnológica Wink, Marcela Dupont

a incrementar el capital semilla para emprender.

### ¿A qué se debe esa exponencialidad?

A que el mundo pasó a ser digital, y eso ha implicado sofisticar la industria del desarrollo de software. Las plataformas tecnológicas hoy deben soportar grandes volúmenes de datos, una enorme cantidad de usuarios, contar con seguridad adecuada, cumplir con las regulaciones, contar con una buena experiencia de usuario y lidiar con mercados que pueden desestimar un gran inversión con un solo clic.

Esto ha llevado a que cada rol que interactúe en el proceso sea una disciplina en sí misma. Respecto a las disciplinas me refiero al diseño, la arquitectura, la seguridad, el testing, la experiencia e interfaz de usuario (UX/UI), el manejo de los recursos en la nube, la integración del desarrollo y las operaciones (DevOps) y las metodologías ágiles entre otros. Y transversal a todo esto, la gestión de la dimensión financiera y la dimensión humana. Este último aspecto es clave en los procesos de desarrollo y es la más compleja de gestionar, sobre todo en tiempos de pandemia.

### ¿Por qué considera que ha sido afectada la dimensión humana?

En el ámbito de la tecnología, siempre se ha sentido esa sensación de estar corriendo de atrás. Creo que eso se ha extendido a otros ámbitos a causa de la aceleración de la tecnología causada por la pandemia. Se han acelerado las formas de comunicarse, de hacer negocios y, sobre todo, de aprender. En algún punto creo que esto puede generar una gran frustración porque nos vemos inmersos en la necesidad de crear estrategias digitales, de re-pensar el modelo de negocio para sobrevivir, pero a la vez es una gran oportunidad para transformarnos y visualizar nuevos horizontes.

### ¿Cuáles son los desafíos que se plantea Wink en los próximos meses?

Seguiremos trabajando en el desarrollo de la plataforma y, en paralelo, estaremos transitando el proceso de mentorías del Open Insurtech.

te. Buscamos trascender ese rol para aportar valor al ecosistema, en su conjunto. Apuntamos a fomentar la digitalización para alcanzar la eficiencia, mejorar los procesos para optimizar los costos operativos, fomentar la cooperación y la competencia para potenciar la calidad de servicio. En esencia, para alcanzar la transparencia y mejorar la experiencia del cliente final.

### ¿Qué avances registró la empresa en los últimos meses?

En Wink actualmente tenemos más de 80 corredores, (más de 240 usuarios), 10 aseguradoras integradas y un promedio de

### ¿Qué implica para Wink haber sido seleccionada para ser parte del Open Insurtech?

Estamos muy agradecidos por esta distinción. Para Wink es una oportunidad, una enorme responsabilidad y un gran desafío. Es el inicio de un camino de introspección y crecimiento que nos ayudará a estar cada vez más cerca de nuestro propósito.

El Open Insurtech es el mayor evento de Innovación Abierta de América Latina, donde startups y las principales aseguradoras del continente co-crearán servicios y productos innovadores de gran valor. Más información: [www.openinsurtech.org](http://www.openinsurtech.org)

## Una empresa que aporta valor a todo el ecosistema

más de 35.000 cotizaciones por mes. Seguimos trabajando fuertemente con las aseguradoras y las empresas que las soportan para aportar valor a todo el ecosistema. Los corredores ya la pueden probar. Pueden escribirnos a través de [www.wink.uy](http://www.wink.uy) o enviando un mail a [hola@wink.uy](mailto:hola@wink.uy).

### ¿Cómo es crear una startup en estos tiempos?

Tremendamente desafiante. Creo que si bien la incertidumbre siempre estuvo presente, por decirlo de alguna manera, la "zona de confort" del emprendedor y del inversor, se ha potenciado enormemente y está jugando en todas las canchas. Los mercados ya no son los mismos y los consumidores menos aún. Actualmente casi cualquier emprendimiento requiere de inversión en desarrollo de software, una industria que creció exponencialmente en los últimos años y ha llevado

**San Cristóbal**  
SEGUROS

Peatonal Sarandí 675 - Piso 3  
Edificio Pablo Ferrando  
Ciudad Vieja  
[www.sancristobalseguros.com.uy](http://www.sancristobalseguros.com.uy)