



**PORTO  
SEGURO**

# SEGUROS

Montevideo • SÁBADO 18 · DOMINGO 19 · DICIEMBRE 2021 • Suplemento de 16 páginas • Año XXIV • Nº 219



**PORTO  
SEGURO**

## Seguros SURA, sólida expansión que se adapta a las necesidades de las personas

**sura**



Ana María Silveira, Gerenta Comercial de Seguros SURA

- Los corredores asesores son el motor que alimenta el crecimiento de la compañía
- Generan nuevas soluciones que se sustentan en procesos innovadores
- La empresa aumentará el próximo año su presencia en el Interior

● Páginas 8 y 9

## El Banco de Seguros cerrará el año con US\$ 160 millones de utilidades

Páginas 4 y 5



Presidente del BSE, Dr. José Amorín Batlle



## SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

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

# CUAPROSE, balance del año

La Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales (CUAPROSE) desarrolló durante 2021 proactivas acciones que contribuyeron a potenciar a la organización empresarial y, consecuentemente, la calidad de servicio al consumidor. Asimismo, generó acciones de perfil social.

El texto de las actividades desplegadas por la institución se ajusta al siguiente detalle:

Al finalizar 2021 siempre es bueno hacer un balance de todo lo transcurrido en el año.

Sin duda que, con aciertos y errores, la idea ha sido y será, generar buenas acciones que contribuyan desde diferentes aristas al buen desarrollo de nuestra actividad.

Desde CUAPROSE nos propusimos generar acciones que integraran a los socios y hacer alguna acción social. Por eso llevamos a cabo la campaña de invierno “un socio, una frazada”, cuyo objetivo fue colaborar con personas en contexto crítico para que pasaran un invierno más protegido. Se pudo llevar adelante por una muy buena respuesta de nuestros socios, quienes entendieron que juntos es mejor.

## Concientización

La pandemia también hizo que todos tomáramos conciencia de una nueva realidad y forma de cuidarnos, no sólo a nosotros mismos sino al prójimo. Por ello, los directivos de CUAPROSE realizaron una campaña de concientización, mediante la cual se obsequiaron tapabocas a todos los socios, con el fin de que ellos



**Entregan placa al BSE.** CUAPROSE entregó una placa al Banco de Seguros del Estado (BSE) en reconocimiento a sus 110 años de trayectoria en el mercado. En la instancia, Alejandro Izaguirre, Silvia Dutrenit, Gabriela Serafino, Alberto Panetta y Pablo Moreira

a su vez pudieran transmitir esto a otras personas, con el espíritu de que lo único contagioso sea el cuidado y la prevención.

Considerando que la comunicación es fundamental para la actividad profesional, CUAPROSE realizó cambios en su sitio web, creando nuevas secciones como Biblioteca para publicar material de consulta e importancia para el Corredor Profesional de Seguros, y cultura del Asegurado, la cual tiene como objetivo generar conciencia sobre la importancia de contar con un corredor de seguros que pue-

da brindarle un excelente servicio y asesoramiento.

Este año también hemos trabajado en generar diversos convenios para nuestros socios, y nos proponemos continuar brindando beneficios que contribuyan tanto a desarrollar mejor su actividad profesional como su vida personal.

## Diálogo muy productivo

Y como siempre, creemos que el diálogo con las compañías es sumamente productivo, razón por la cual hemos generado, a lo largo del año, instancias de

acercamiento para saber de la actualidad de cada una de ellas, abriendo los canales de comunicación para potenciar y generar un mejor trabajo con nuestros socios. Es nuestro objetivo, y lo venimos llevando adelante, poder contar con socios-representantes de CUAPROSE en todo el interior del país.

Estamos convencidos que el camino para la profesionalización continúa siendo la capacitación constante, no sólo en el área de seguros sino en el ámbito empresarial, desarrollando mejoras en la calidad de servicio y

la atención, internamente con empleados y funcionarios, y externamente con los clientes y proveedores de servicios que complementen la actividad. Por eso, desde CUAPROSE también incentivamos y promovemos que nuestros socios participen de distintas capacitaciones que provienen de diferentes instituciones y compañías abocadas a este fin.

Para cerrar el año, saludamos a todos nuestros colegas y allegados, y les deseamos unas felices fiestas, acompañadas de salud, afectos y prosperidad.

## Graciela Vidal, 40 años de pasión y fidelidad con el Banco de Seguros

La contadora Graciela Vidal, subgerente general del Banco de Seguros del Estado (BSE), sustenta su gestión en los valores del profesionalismo, la responsabilidad, la pasión y la fidelidad con una institución que la forjó en sus 40 años de trayectoria laboral. La ejecutiva, que se encuentra en proceso jubilatorio, reseñó los principales roles que desarrolla en una organización que desde su fundación, hace 110 años, tuvo siempre como eje rector la protección de los uruguayos.

### Orgullo y alegría

El texto está concebido en los siguientes términos: “En 2021 he

cumplido 40 años de trabajo en el BSE. Los mejores años de mi vida, en el más amplio sentido de la frase.

En este tiempo desempeñé tareas de auxiliar administrativo, pasando por diferentes roles, hasta el actual subgerente general. Este año revisando nuestra Agenda Estratégica, hicimos un ajuste de los principales valores que nos identifican como empresa, y con “orgullo y alegría” puede manifestar que son los que han guiado mi carrera durante todo mi desempeño.

\* Compromiso: Gracias al BSE me he desarrollado como profesional y fundamentalmente como

persona. Mi fidelidad a esta empresa es indiscutible e incondicional.

\* Responsabilidad: Tengo la fortuna de ser uno de los líderes que la gestionan, y ello obliga a que cada uno de mis actos sean mucho más prolijos, que incluso los actos netamente personales.

\* Dinamismo: Esta organización me ha permitido liderar los principales proyectos de cambio, que hemos asumido desde, por ejemplo, la desmonopolización hasta lo que hoy llamamos transformación tecnológica, ahora transformación digital

\* Trabajo Colaborativo: Nada se logra en esta vida, si no se trabaja



**Graciela Vidal, una gestión sustentada en valores**

en equipo. Y el equipo del Banco es grande, pero no en tamaño sino en su profesionalidad, en su respeto por los valores, en la solidaridad, en los afectos. Agradezco a la vida, la oportunidad de estos 40 años de labor, en la empresa

líder en el mercado de seguros formando parte de sus 110 años de historia, y por todos los años que queden por venir.

Felicidades para todos los que formamos parte del Banco de Seguros del Estado”.

Dos valores destacables: la velocidad de respuesta y la calidad de servicio

# Aseguradores de **Cauciones** crece en producción y nuevos clientes

**A**seguradores de Caucciones registra “este año un crecimiento muy interesante tanto en cantidad de pólizas y nuevos clientes como en producción, fruto de lo que hemos venido forjando en estos cinco años de operación”, afirmó el Gerente General de la compañía en Uruguay, Sebastián Morales.

El ejecutivo dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que “durante este año trabajamos fuertemente en refinar nuestro scoring para el análisis de clientes. Esto nos ha ayudado a reducir los tiempos de las calificaciones y, bajo ciertos parámetros, adjudicar líneas de garantías más rápidamente para que las empresas puedan comenzar a operar”.

## ¿Cómo ha sido la operativa de la compañía durante el año?

Este año nos encontró con una relativa vuelta a la normalidad por llamarlo de alguna manera, con más presencialidad en la oficina y con la posibilidad de retomar los encuentros con nuestros Corredores y Clientes.

Durante toda la pandemia nos pudimos manejar de muy buena manera conjugando teletrabajo con guardias en la oficina. Esto ha sido posible gracias a las soluciones con las que contamos desde el punto de vista de sistemas, tanto para acceder a nuestras herramientas operativas como para tener las distintas reuniones virtuales. Pero sinceramente todos hemos sentido la necesidad de compartir un café con compañeros, corredores, clientes y colegas. De a poco pudimos ir retomando el tan ansiado contacto personal e ir generando distintas reuniones, encuentros y almuerzos.

La verdad estamos muy contentos de poder hacerlo nuevamente de esta manera porque estamos convencidos que es necesario para alimentar los vínculos interpersonales.

En cuanto a lo operativo, diría que hoy ya estamos prácticamente full oficina todo el equipo, aunque tratamos de tener todos al menos un día de teletrabajo en la semana.

## ¿Cómo ve la economía del país y qué cambios notaron con relación al año anterior?

En 2020, como todos sabemos, el país registró una caída en la actividad debido a la pandemia, con un fuerte impacto en algunos sectores puntuales. Esto llevó a que la economía cayera fuertemente el año pasado, con una baja del 5,9% del producto interno bruto (PIB). Para este 2021, las cifras muestran una recuperación y se-



Sebastián Morales, Gerente General de Aseguradores de Caucciones

Como comentaba, la pandemia tuvo repercusiones negativas en varios sectores, como ser turismo, consumo y exportaciones, que fueron de los más perjudicados. En cambio, sectores menos afectados son los que están de alguna manera más directamente relacionados con nuestro rubro. El año pasado el nivel de actividad de la construcción se mantuvo, claro que, apalancado por la construcción de la tercera planta de celulosa y su infraestructura asociada, con las obras del Ferrocarril Central y otras obras en el puerto de Montevideo. De hecho, la construcción registró valores positivos. Ahora estamos viendo una recuperación de la economía, con mejores niveles de empleo, y se espera que el turismo se recupere con la reapertura de fronteras y una temporada de verano que a la fecha muestra buenas expectativas.

## En cuanto a objetivos, ¿cómo se ha desarrollado la compañía?

Al igual que los años anteriores, venimos muy alineados a los objetivos que nos hemos planteado. Afortunadamente, este año también estamos teniendo un crecimiento muy interesante tanto en cantidad de pólizas y nuevos clientes como en producción, fruto de lo que hemos venido forjando en estos cinco años de operación. Sin lugar a duda, el ser especialistas nos da un plus a la hora de ver garantías específicas o productos a medida. También el estar continuamente pensando en mejorar el servicio al Corredor. La velocidad de respuesta y la ca-

lidad de servicio, es los que nos ha permitido posicionarnos de muy buena manera en el mercado.

## ¿Qué se puede esperar para los próximos años en cuanto a inversiones y crecimiento del mercado de caución?

Durante este año y el siguiente todavía tendrán un gran impacto, en la necesidad de seguros de caución, las grandes obras que se están llevando a cabo por la nueva planta de UPM. Uruguay sigue con condiciones financieras estables en una región que mira con preocupación a Argentina y Brasil, así que sigue siendo un lugar atractivo para las inversiones extranjeras que pueden dar

aún más un impulso a la reactivación económica. El puerto de Montevideo está teniendo un gran movimiento e inversiones para convertirse en uno de los principales de la región y eso trae también necesidades de garantías aduaneras. Pueden venir inversiones relacionadas con las energías renovables con la idea del gobierno de promover granjas de generación eólica en el mar para producir hidrógeno verde, y el plan de obras viales sigue en marcha, con muchas obras que se están ejecutando este año y varias más previstas para el 2022. Entendemos que el mercado de garantías todavía cuenta con una cartera de obras bien interesantes para los próximos años.

## ¿Qué nuevos proyectos han desarrollado a lo largo de este año?

Durante este año trabajamos fuertemente en refinar nuestro scoring para el análisis de clientes. Esto nos ha ayudado a reducir los tiempos de las calificaciones y, bajo ciertos parámetros, adjudicar líneas de garantías más rápidamente para que las empresas puedan comenzar a operar. Esto nos permite ofrecer un servicio más ágil, siempre pensando en que el seguro de caución se solicita en tiempos muy reducidos para cumplir con una licitación, realizar una operación de comercio exterior o destrabar embargos o medidas cautelares en el caso de las garantías judiciales.

Por otra parte, también lanzamos Caucciones Escuela, una plataforma online para que Corredores y Clientes puedan obtener capacitación en línea accediendo a todo el material dictado en

los distintos módulos que realizamos durante el 2020. En esta plataforma pueden formarse en seguros de caución con la particularidad de poder auto gestionar los tiempos de aprendizaje para luego obtener la certificación correspondiente. Los cursos fueron y serán dictados por diferentes especialistas de nuestra Compañía y buscan aportar nuestra experiencia para expandir el conocimiento sobre el seguro de caución. Próximamente estaremos incorporando a la plataforma información adicional sobre diversas coberturas y temas de interés general.

## Usted integra el Consejo Ejecutivo de AUDEA (Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras). ¿Cómo se conjugan las dos actividades?

Es correcto, en enero también asumí como Secretario General de AUDEA. La verdad estoy muy contento y es una linda experiencia que me está permitiendo tener una mirada global de la Asociación y de las distintas situaciones que hacen al mercado de seguros. En enero de 2021 asumimos como el nuevo Consejo Ejecutivo y rápidamente nos pusimos a trabajar en la confección del plan estratégico para los próximos años, el cual está centrado en desarrollar el mercado asegurador para lograr una mayor penetración en la economía del país. Tenemos mucho por hacer en ese aspecto. Sin dudas, el trabajo en la asociación requiere de una carga horaria adicional, con lo cual muchas veces la jornada laboral es más extensa de lo normal, pero se trabaja a gusto.

**CAUCIONES SEGUROS**

- Garantías Contractuales
- Garantías Aduaneras
- Garantías Judiciales
- Garantías de Cumplimiento de Reglamentación
- Garantías en el Exterior

**ESPECIALISTAS EN CAUCIÓN. LÍDERES EN SERVICIO. • WWW.CAUCIONES.COM**

Afirmó que es una empresa pública que crece con el esfuerzo de su gente

# Amorín Batlle dijo que el BSE cerrará el año con US\$ 160 millones de utilidades



El presidente del BSE, José Amorín Batlle, reseñó la proficua trayectoria del organismo

El presidente del Banco de Seguros del Estado (BSE), José Amorín Batlle, afirmó que la institución generará, al cierre del ejercicio 2021, utilidades récord que tendrán “un piso de US\$ 160 millones”. Remarcó que “somos una empresa pública que crece con el esfuerzo de su gente y en el área en competencia continuaremos siendo líderes”. El ejecutivo reveló asimismo que el organismo totaliza un patrimonio de “US\$ 600 millones y dentro de dos o tres años llegaremos a los US\$ 800 millones”.

Amorín Batlle desarrolló este proceso evolutivo durante la instancia celebratoria de los 110 años de vida del Banco de Seguros, cumplida el pasado 24 de noviembre en el Club de Golf del Uruguay con la presencia de autoridades nacionales, funcionarios del BSE, corredores asesores y representantes de otros estamentos empresariales.

## Constante expansión

Exteriorizó, en primera instancia, su complacencia por festejar los 110 años de vida de una institución “tan importante para el país creada en 1911 durante el gobierno de José Batlle y Ordóñez, quien tenía como Ministro de Hacienda a José Serrato”. Recordó que el Banco de Seguros contaba, en el momento de su inauguración, con una plantilla de 20 funcionarios y “me encontré con una sorpresa muy agradable: mi abuelo, Duncan Batlle Berres, fue uno de esos 20 funcionarios. Tenía 19 años y ganaba 35 pesos”.

Resaltó el constante proceso de crecimiento que registró el Banco



Un aspecto de la reunión celebratoria



Antonella de León, Luz Marina García, José Amorín Batlle, Lourdes Delgado y Gianella Curbelo



Ernesto de Freitas, José Amorín Batlle y señora de De Freitas

de Seguros en todo el territorio nacional y ejemplificó que la institución funcionó en la Casa de Rivera, ubicada en Rincón y Misiones. En

1941 comenzó a operar en el edificio actual de la Avda. del Libertador y en 1951 inició su andadura la Central de Servicios Médicos, en la calle Mercedes, que fue para la época una obra de concepción muy avanzada. Tenía una dotación de médicos y técnicos caracterizada por sus altos estándares de calidad de servicio y su fuerte entrega profesional a los pacientes.

Recordó que en 1993 se registró la instancia desmonopolizadora, que calificó como “un gran cambio absolutamente positivo. Durante el gobierno del Dr. Lacalle Herrera se puso fin al monopolio, menos la cartera de Accidentes de Trabajo. La competencia, como todos sabemos, mejora la calidad de los servicios y los precios al consumidor. Pero, para el BSE la desmonopolización implicaba un desafío enorme”.

“Muchísima gente pensaba -prosiguió- que la institución iba a dejar de funcionar, que no podría seguir operando en el mercado. Y el Banco salió adelante, se transformó, asumió el desafío mirando al porvenir, con funcionarios que se adaptaron a los nuevos tiempos e incluso comenzaron a promover cambios, al igual que nuestros asesores”.

## Sólido liderazgo

Amorín Batlle remarcó que en la actualidad “el Banco, en las áreas en competencia, ejerce un liderazgo firme y claro, en prácticamente todos los seguros. Tenemos el 40% del mercado en una competencia con 16 aseguradoras privadas de primera línea, muchas de ellas multinacionales”. Expresó que

“el BSE es una demostración de cómo la competencia se puede hacer desde el Estado. Una institución estatal bien manejada, con funcionarios de primer nivel y con asesores que nos ayudan a hacer los cambios necesarios puede competir con éxito en el mercado. Y con resultados para el usuario notoriamente mejores”.

Graficó que “hoy los seguros de autos son mucho más baratos y reciben un servicio mucho mejor. Las encuestas que realizamos nos demuestran, con satisfacción, que la gente percibe al Banco como una institución líder, sólida, seria, altamente confiable y que cumple con sus obligaciones. En el área en competencia continuaremos siendo líderes con el esfuerzo de todos ustedes”.

Sostuvo luego que “seguramente tendremos más seguros, más posibilidades de expansión” y recordó que “en un determinado momento tuve un rezongo de la administración porque dije que el seguro de Vida es difícil de vender, por sus características específicas. Me expresaron: presidente está en un error, nosotros vendemos algo más importante para el país: el tema previsional. Nosotros vendemos un seguro que es de Ahorro y Vida. Una persona paga, y a cierta edad estipulada, se le entrega determinado dinero. Si ocurre un siniestro el dinero se destina a la familia de la persona que contrató el seguro. Este tipo de cobertura va a crecer en el mercado. También los seguros agrícolas crecerán”.

## Se justifica

El presidente del Banco de Seguros

ros afirmó, en otro pasaje de su alocución, que “el monopolio de la cartera de Accidentes de Trabajo se justifica porque quién contrata el seguro no es el beneficiario. Cuando una institución tiene la responsabilidad de tener un monopolio tiene que prestar un servicio de gran calidad y al más bajo precio posible. El Banco es pionero en temas de salud desde que en 1951 inauguró su Central de Servicios Médicos. En la administración anterior (saludo desde aquí al expresidente de la institución, Mario Castro) el Banco de Seguros construyó un hospital ejemplar, de primerísimo nivel, que es un referente en Uruguay y pretendemos que sea un

## Quieren que las aseguradoras del sector privado compitan en el área previsional

referente en la región”. Dijo que “en el hospital brindamos, por ejemplo, servicios a cien pacientes que estuvieron en el CTI con Covid y los sometimos a positivos procesos de rehabilitación. Estamos sumamente conformes con los servicios que brinda el hospital del BSE”.

### Rebaja tarifaria

“Otro desafío planteado -agregó- fue el sistema tarifario. El Directorio resolvió bajar un 20% los precios en la cartera de Accidentes de Trabajo. El pasado mes de febrero hicimos una rebaja del 6% y otro del 5% en octubre. Y seguramente, en marzo de 2022 aplicaremos otra reducción del 5%, hasta llegar al 20% de rebaja previsto. El Banco factura aproximadamente US\$ 250 millones y una rebaja del 20% son US\$ 50 millones menos. Es una contribución del BSE que tiene por objetivo bajar el costo del Es-



Ministro del Interior, Luis Alberto Heber, y vicepresidenta del BSE, Silvana Olivera



Autoridades nacionales, corredores y representantes de los estamentos empresariales participaron de la reunión



Verónica Salaberry, directora de la División Legal del BSE y Patricia O'Neill, subgerente general de la institución

tado. Lo hacemos con hechos que comenzaron hace tiempo, como ajustar controles, mejorar procesos, etc.”

### Sistema previsional

Amorín Batlle destacó luego la importancia que reviste el sistema previsional, que registra un fuerte y sostenido crecimiento. Dijo que “cuando una persona se va a jubilar a través de una AFAP el dinero correspondiente pasa al BSE, el cual hace un contrato de renta vitalicia y le paga a esa persona la jubilación de por vida o, en algunos casos, a sus descendientes. Este es un sistema abierto

a la competencia. Las compañías privadas no participan hasta el momento de este sistema porque durante mucho tiempo se perdió dinero. Cuando ingresé al Banco, en la fase de la transición del mando, el expresidente Mario Castro, me dijo que las reservas que tenía la institución en el sistema previsional estaban por debajo de lo que debíamos. El Directorio anterior ya le había solicitado al Ministerio de Economía y Finanzas y al Banco Central del Uruguay algunos cambios normativos”. Señaló que “las conversaciones que mantuve con la Ministra de Economía y Finanzas y con el presidente del

Banco Central culminaron con un cambio normativo que posibilitó que el sistema previsional sea sustentable. Podemos decir, entonces, que el BSE tiene las reservas necesarias para afrontar todos sus compromisos. Tenemos otra tarea, que es hacerlo más justo, pero ese es un tema más largo y más complejo”.

El expositor enfatizó que “el Banco quiere competir en el área previsional. Pretendemos que las compañías de seguros privadas operen en este segmento. Hemos tenido reuniones con sus ejecutivos y les solicitamos que vengan a competir. Queremos que la persona que se va a jubilar por una AFAP

pueda elegir y que elija al mejor. Estamos preparados para competir”.

### Balance muy positivo

El presidente del BSE indicó, en el tramo final de su alocución, que la institución facturará este año US\$ 1.000 millones y ejemplificó que “en el año 2.000 la facturación había superado levemente los US\$ 200 millones”. Dijo asimismo que los activos del BSE registran un sostenido crecimiento por lo que se prevé que a mediano plazo totalizarán “US\$ 8.000 millones y seremos el mayor inversor institucional del país”.

Subrayó que el organismo registrará, al cierre del ejercicio 2021, utilidades récord que tendrán “un piso de US\$ 160 millones. Somos una empresa pública que crece con el esfuerzo de su gente y en el área en competencia continuaremos siendo líderes con el esfuerzo de todos ustedes”. Informó que “el patrimonio también crece ya que este año totalizará US\$ 600 millones y dentro de dos o tres años llegaremos a los US\$ 800 millones. Esta es también una noticia bien positiva. Somos una empresa pública y me parece natural que un porcentaje del patrimonio sea vertido al Estado”.

### Nuevas generaciones

Expresó asimismo que “estamos muy conformes con el Banco, el cual seguirá compitiendo con éxito en el mercado. Quiero decir también que este Banco tradicional tendrá que apuntar a las nuevas generaciones. Eso se logrará con la mancomunidad de esfuerzos de funcionarios y asesores, con plataformas digitales. Tenemos equipos de primer nivel trabajando en el área por lo que estamos orgullosos de lo que están haciendo”. “Estamos festejando 110 años y dentro de 10 años otras autoridades del Banco estarán tan orgullosas como lo estoy yo en estos momentos”, concluyó José Amorín Batlle.

110 años  
BSE

Asegurando el mañana

bse.com.uy  
f t i n

Escaneó el código QR para ver el spot de la campaña



La compañía actualizará las coberturas de seguros para las PYMES

# HDI Seguros, sostenido crecimiento orgánico con el apoyo del corredor

**H**DI Seguros ha tenido un año 2021 muy bueno, con el apoyo de los corredores asesores, afirmaron el Gerente Ejecutivo de la compañía, Ricardo Barral y el Gerente Comercial, Diego Juncal. Los ejecutivos destacaron al Suplemento de Seguros de El Observador que los corredores “son los profesionales que transmiten nuestros valores y la calidad de nuestro servicio”. Expresaron, en otro plano, que la compañía está enfocada en un cambio tecnológico “que nos permita tener un nuevo despegue en el mercado. Este es nuestro principal objetivo para 2022 y de lograrlo, creemos que será un trampolín para el crecimiento y desarrollo de nuevos productos”. Sostuvieron asimismo que HDI prevé actualizar las coberturas de seguros para las PYMES para ofrecer un producto más actual y a costos muy competitivos.



Diego Juncal, Gerente Comercial y Ricardo Barral, Gerente Ejecutivo

**¿Qué comportamiento registró la compañía durante 2021 y cuáles son las perspectivas para 2022, de acuerdo al plan de trabajo trazado?**

HDI en los últimos años ha mantenido un crecimiento muy planificado donde crecemos en participación de mercado, de forma balanceada en el mix de

cartera y con buenos resultados técnicos. 2021 ha sido hasta el momento un año muy bueno, en el que estamos logrando crecer de acuerdo a nuestras expectativas y exigencias. El nuestro es un crecimiento orgánico, siempre acompañado del Corredor. Cada vez son más los profesionales que se inclinan a trabajar

con nosotros. Durante 2022, seguiremos trabajando con las mismas expectativas para seguir creciendo ordenadamente, profundizando el vínculo con los corredores.

**¿En qué medida el apoyo y la fidelidad del Corredor posibilitan que la empresapotencie su**

**presencia en el mercado?**

Los corredores que trabajan con HDI, son parte de nuestro equipo, así lo entendemos nosotros y así es nuestro vínculo con ellos. Los corredores son los principales aliados de la compañía. Son ellos quienes asesoran y orientan a sus clientes a elegir HDI. Son quienes transmiten nuestros valores y la calidad de nuestro servicio.

**¿El equipo de trabajo, en permanente contacto con los corredores, es uno de los ejes del crecimiento de la organización?**

En los últimos años el equipo de HDI casi se ha casi duplicado. Y en cada incorporación hacemos hincapié en la atención de calidad y el buen relacionamiento que tenemos con los corredores. Internamente trabajamos y pensamos la forma más ágil de gestionar los requerimientos de asesores y asegurados. Esta es nuestra principal cualidad, la atención de calidad y personalizada, y por ser nuestro “sello distintivo” queremos mantenerlo firme y desarrollarlo en cada paso que damos.

**¿Qué fortalezas corporativas le permiten al cliente confiar en HDI Seguros?**

La compañía tiene muchísima historia en el mercado uruguayo, son más de 120 años en los que hemos consolidado el trabajo de ramas tradicionales. Esta consolidación se ha logrado con el elevado nivel de conocimiento y experiencia de nuestros colaboradores y corredores, que nos permiten lograr un gran conoci-

miento del mercado.

Además, hace más de 10 años que somos parte de un grupo asegurador de primera línea en el mundo, Talanx, del cual HDI es una de sus marcas. HDI es una marca global y esto nos permite tener el mayor respaldo. La unión de nuestra historia y nuestro perfil, con un respaldo internacional de primera línea es una combinación que, cuando llega el momento de elegir una aseguradora, los clientes y los corredores valoran especialmente.

**Una de las carteras más reconocidas de la compañía es el Seguro de Transporte. ¿Cuáles son las principales potencialidades que exhibe esta línea de negocios?**

Sin dudas es una de las líneas de negocio en que nos sentimos más fuertes. Tenemos un gran reconocimiento en el mercado y clientes que trabajan con nosotros desde hace muchísimos años. Creemos que nuestro equipo en esta línea de actividad, tanto en Suscripción como en Siniestros, es de un nivel y una trayectoria tal, que corredores y clientes saben de antemano que tendrán un servicio de excelente calidad.

**¿La compañía prevé durante 2022 lanzar una nueva cobertura o reformular alguna ya existente?**

Estamos muy enfocados en un cambio tecnológico que nos permita tener un nuevo despegue en el mercado. Este es nuestro principal objetivo para 2022, y de lograrlo, creemos que será un trampolín para el crecimiento y desarrollo de nuevos productos.

Para 2022, si tenemos planificado actualizar las coberturas de seguros para las PYMES para ofrecer un producto más actual y a costos muy competitivos. Algo similar a lo que realizamos este año para la cobertura de HOGAR, donde ajustamos el producto a primer riesgo logrando una excelente cobertura a un costo muy competitivo y accesible.

**¿Qué opinan del sistema insurtech en la industria del seguro?**

Interiorizarse, entenderlas y estar preparados para los posibles cambios son los elementos que nos darán la capacidad cuando el momento llegue para adaptarlos a los modelos de negocios que así se conjuguen. Claramente las nuevas tecnologías van surgiendo y nos van empujando. Todo lo que realmente ayude a mejorar el servicio será bienvenido y trataremos de implementarlo. También creemos que hay que tener cuidado en elegir las bien para que realmente sean favorables para el corredor y para el cliente. En este sentido, también nos apoyamos en el corredor, en ver cuáles son las tendencias y herramientas que nos permitirán crecer juntos y cuáles no.

## Felicidades!

Es el deseo de todos en HDI para los Asesores que día a día nos acompañan.

www.hdi.com.uy



Somos Seguros.

Certificaron con LSQA la prestación de sus servicios

# Uruguay Asistencia en transformación

**U**ruguay Asistencia, primera empresa de soluciones integrales de asistencia del país, certificó con LSQA todas sus operaciones de prestación de servicios. La organización, que desde hace 25 años marca sólida presencia en el mercado uruguayo, es reconocida por la calidad de sus servicios y sus procesos innovadores.

Su Gerente General, Fabiano Sardá, destacó a El Observador que la empresa está “construyendo un nuevo paradigma sobre el concepto de asistir a las personas y eso hoy lo estamos poniendo al servicio de las principales empresas de nuestro país”.

## ¿Qué significa que Uruguay Asistencia haya certificado en calidad sus procesos?

Hemos certificado con LSQA nuestras operaciones de prestación de servicio de asistencia. Eso significa que establecimos un sistema capaz de lograr la mejora continua del servicio. Incorporamos nuevos procesos, herramientas de BI, tecnología de primer



**Daidamia Estévez (LSQA), Daisy Castaño (LSQA), Valentín Correa (Uruguay Asistencia), Alison Nuñez (Uruguay Asistencia), Matías García (Uruguay Asistencia), Micaella Greganti (Uruguay Asistencia), Nelson Ibarri (Uruguay Asistencia), Jorge Arismendi (LSQA), Lucía Méndez (LSQA) y Alejandra Donati (LSQA)**

nivel, invertimos en formación y los alineamos con el mismo fin, dar un servicio de excelencia.

## ¿Por qué la decisión de certificarse en gestión de la calidad?

Venimos siguiendo una fuerte orientación a mejorar nuestro ciclo de servicio y la experiencia de nuestros clientes. Como en

cualquier compañía las oportunidades de mejorar siempre están. El sistema de gestión de calidad que establecimos nos permite visibilizarlas más, discutir las y capitalizarlas en favor de la experiencia de nuestros clientes. Ese es el porqué de la decisión. Convertir en valor para el cliente las oportunidades de mejora.

## ¿Cómo fue el camino?

Nos apoyamos en servicios de consultoría, mientras que internamente se conformó un equipo de proyecto integrado por colaboradores de diferentes sectores. El foco estuvo en alinear a la mejora continua los tres pilares que hacen a la realidad de nuestro servicio, los proce-

so, las personas y la tecnología. El apoyo de la consultora fue clave para la revisión, análisis y reingeniería de nuestros procesos. En conjunto con el área de formación y recursos humanos se desplegaron planes de evaluación de competencias y formación, en tanto en materia tecnológica la compañía viene hace más de un año desplegando tecnología de prestación de servicios de primer nivel, única en el país.

## ¿Cuánto ayuda formar parte de una multinacional?

Somos una compañía con presencia en más de 30 países. Esto nos ayuda ya que tenemos capitalizada experiencia, información y buenas prácticas de países de referencia que nos permiten un entendimiento global del mundo de los servicios. Hoy tenemos toda la fuerza de una multinacional con años de experiencia enfocada en Uruguay. Estamos construyendo un nuevo paradigma sobre el concepto de asistir a las personas y eso hoy lo estamos poniendo al servicio de las principales empresas de nuestro país.

**25 años**

25 años de la primera y más importante empresa de servicios de Asistencia de Uruguay

**URUGUAY | ASISTENCIA**

Especialistas en soluciones globales de asistencia

in

Entrevista a Ana María Silveira, Gerente Comercial de Seguros SURA

# Seguros SURA, permanentes cambios para adaptarse a las necesidades de las personas

Con la innovación permanente, la excelencia en la calidad de la atención y la expansión de sus servicios como pilares, Seguros SURA brinda un completo abanico de soluciones a las personas y las empresas. “Estamos en permanente cambio”, sostuvo Ana María Silveira, Gerente Comercial de la compañía, quien destacó que en el 2021 se superaron las expectativas con nuevas soluciones que atendieron a los requerimientos del mercado. Silveira señaló que para 2022, el foco estará en consolidar los nuevos productos y la expansión hacia el Interior, llevando a cada rincón del país todos los servicios que brinda Seguros SURA.

## ¿Qué balance se hace del 2021 desde Seguros SURA?

En Seguros SURA nos sentimos orgullosos al decir que estamos cerrando un año que se mostró con un buen crecimiento para la compañía. En 2020, la pandemia golpeó fuerte a la gran mayoría de los sectores de la economía y generó mucha incertidumbre, y el 2021 ha sido un año de recuperación. La creación de nuevas soluciones

## La empresa cierra el año con un buen crecimiento

que se adaptan a las necesidades de las personas y la innovación constante que fomentamos desde la empresa, llevaron a que se hayan superado las expectativas.

## ¿En qué ha contribuido Seguros SURA en la pandemia?

Hoy estamos atravesando una etapa diferente de la pandemia con el proceso de vacunación como punto fundamental para el bienestar de la población. En ese sentido, Seguros SURA ha adaptado su programa “SURA te lleva”, poniendo a los choferes a disposición de los clientes y de sus familiares directos para que los trasladen a los centros de vacunación. Como gestores de tendencias y riesgos, estamos en un permanente cambio, anticipándonos para adaptarnos a las necesidades de los clientes.

El cambio es parte de nosotros y si nos anticipamos a las necesidades de las personas podremos ser relevantes en su día a día, mediante soluciones a medida.

## ¿Cuáles son las soluciones de Seguros SURA más destacadas de este año?

Las garantías de alquiler han te-



Ana María Silveira, Gerente Comercial de Seguros SURA

nido una participación relevante durante el 2021, destacándose dentro del amplio abanico de posibilidades que ofrecemos a los clientes. La rapidez, un precio accesible y la prestación que brindamos hacen que este producto sea elegido por los usuarios en un paso tan importante como es elegir el lugar para vivir o el local donde dar inicio a un emprendimiento. Volviendo a “SURA te lleva”, servicio que pone a disposición un chofer para cuando no se pueda o no se quiera manejar, hoy sucede que los propios usuarios transmiten su satisfacción recomendando este servicio a sus allegados. Esto nos enorgullece y suma cada vez más adeptos.

## ¿Eso también se transmite al interior del país?

Sin duda. Uno de nuestros logros en 2021 ha sido llevar el servicio de “SURA te lleva” a diferentes ciudades, además de Montevideo y Maldonado, como Colonia, Salto, Paysandú, Rocha y Tacuarembó. Aumentar nuestra presencia en el Interior del país es nuestro principal objetivo en 2022 a través de lo que llamamos proyecto de expansión territorial. Queremos acortar cada vez más esa distancia entre Montevideo y el Interior, llevando nuestros servicios y nuestra presencia física lo más cerca posible a todos nuestros clientes y corredores.

## ¿A qué desafíos se han enfrentado con la expansión al Interior?

Cada ciudad del país tiene sus características y su propio entorno, y a través de una mirada empática, abierta a adaptarnos, observamos esos entornos para entender a cada cliente, escuchando sus inquietudes y generando soluciones acordes al contexto de cada uno de ellos. De esta forma, vamos a paso firme hacia nuestro objetivo de sumar presencia en un número importante de localidades en los

## La compañía ofrece también soluciones en movilidad

próximos 4 años.

## ¿Cuán importante son los corredores de seguros en este proceso?

Los corredores son el motor que alimenta este crecimiento. Es gracias a ellos que cada día Seguros SURA se vuelve más fuerte en el interior del país. Realizamos un trabajo en equipo para que el canal esté consolidado y así brindar soluciones de excelencia en todo Uruguay. Desde Seguros SURA también les ofrecemos todo el respaldo, con una atención personalizada que da respuesta a todas sus inquietudes. Un ejemplo de esto, es el servicio del Centro de Atención al Corredor, desde donde brindamos servicio a los corredores de Montevideo y que

hemos extendido en 2021 a los corredores del Interior. El Centro de Atención, a través de la plataforma WhatsApp y correo electrónico, permite tener una comunicación fluida y ágil, y estar disponibles cuando lo necesiten. Como actores fundamentales en el desarrollo del sector, estamos continuamente monitoreando los niveles de satisfacción, y éstos nos confirman una mejora importante en términos de servicio al corredor, que confiamos mantener.

## Teniendo en cuenta ese constante cambio que menciona, ¿Hacia dónde van las próximas acciones de Seguros SURA?

Estamos permanentemente monitoreando las tendencias de los consumidores para identificar los cambios culturales, las transformaciones en los estilos de vida y en las necesidades, y así poder anticiparnos a las nuevas realidades. En ese sentido, Seguros SURA ya no brinda solo seguros para autos, ofrece soluciones en movilidad para todos quienes se trasladan, ya sea en moto, bicicleta, patín o caminando. Esos cambios en las tendencias los vemos en los Observatorios que Seguros SURA implementó a nivel local y regional. Se trata de equipos multidisciplinarios que están todo el tiempo captando las señales del mercado y decodificándolas. Analizamos los diferentes ecosistemas y tratamos de adaptar nuestras soluciones a las nuevas necesidades. Empresas SURA,

por ejemplo, surgió de dichos observatorios. Empresas SURA es un espacio desarrollado para entregar bienestar y competitividad sostenible para la empresa; donde asesoraremos en negocios, tecnología, recursos humanos, legales, finanzas y más.

Hoy, además, Empresas Sura está trabajando en el desarrollo de un espacio de negociación regional donde las empresas puedan conectarse desde los diferentes países donde estamos establecidos. Este será el mayor ecosistema de Pymes de Latam. Como parte fundamental de esta iniciativa, creamos un programa de acompañamiento a las empresas que busquen expandir sus operaciones a nuevos mercados. Como diferencial con los programas de exportación existentes, generaremos mesas de trabajo entre las empresas uruguayas con las del país de destino buscando sinergias y con el objetivo de cerrar acuerdos de forma anticipada.

## ¿Qué otras soluciones se han implementado desde Seguros SURA para acompañar a las empresas?

Las tendencias del mercado demuestran que los intereses de las empresas ya no se enfocan solo en asegurar su activo físico, sino en la protección de la información que utilizan en la toma de decisiones. Con el objetivo de brindar respuestas a estas necesidades

Continúa en la Página 9

fue que creamos Protección Digital para Empresas.

Se trata de una propuesta que busca dar solución frente al aumento de casos de vulneración de información, ofreciendo una protección que no solo se enfoca en los daños económicos, sino que ofrece una cobertura integral con protección, tanto para la empresa contratante como para sus clientes. Además, acompaña a las empresas con orientación y asesoramiento tecnológico para mejorar su seguridad informática.

#### ¿A qué segmentos apunta esta solución?

La solución abarca a todas las empresas, sin importar el rubro al que se dediquen ni la cantidad de colaboradores que posean. Todas las empresas que manejan información están expuestas a distintos riesgos y en esta compañía encuentran un producto que ofrece una protección a un costo súper accesible y que apunta a absolutamente a todas las empresas.

#### ¿Cuáles son los lineamientos para crear nuevas soluciones en el mercado?

Estamos enfocados en la innovación, las tendencias y la integración para no solo centrarnos en lo tradicional del mercado de seguros, porque queremos acompañar el ecosistema de las personas. Movilidad, hábitat y empresas son



Ana María Silveira destacó el sostenido apoyo que se les brinda a los corredores

los ecosistemas que aglutinan las diferentes prestaciones que ofrecemos asociadas a las pólizas. El hecho de querer ser una solucionadora, más que una aseguradora, hace que pensemos en ir más allá, entendiendo las necesidades de las personas desde su ecosistema que, en definitiva, es lo que nos hace relevantes.

#### ¿Cuáles son los nuevos productos que esperan que se consoliden el próximo año?

Nuestro foco se ha puesto en brindar soluciones a quienes tienen pequeños proyectos y necesitan de un respaldo para poder concretarlo. Es así como impulsamos la iniciativa Pymo (pequeñas y medianas obras), diseñada para

que particulares y microempresas puedan acceder al seguro para pequeños proyectos de construcción y reformas en el hogar y en la empresa, brindando seguridad para el cliente, el constructor y el personal contratado. Por otro lado, si bien no es una nueva solución, confiamos en consolidar nuestras soluciones en vida y salud. Este

último, es un producto indemnizatorio, simple, que brinda un capital ante el diagnóstico de una enfermedad grave, con el objetivo de sustituir o complementar los ingresos que se precisan para poder sobrellevar el momento permitiéndonos poner la atención a las preocupaciones estrictamente necesarias.

**SEGUROS**

**SURA**

**SOLUCIONES DE MOVILIDAD EN MALDONADO**

**DISFRUTÁ DEL VERANO SIN PREOCUPACIONES**

**SI SOS CLIENTE TENÉS TODOS ESTOS BENEFICIOS**

- Sura Te Lleva
- Auxilio Mecánico
- Aspirado sin costo
- Traslado de bicis y motos

**MÁS QUE UNA ASEGURADORA, UNA SOLUCIONADORA.**

# La cooperativa CASUR reeligió presidente a Roberto Machado

**R**oberto Machado fue reelecto presidente de CASUR tras el acto electoral realizado por la Cooperativa el pasado jueves 16.

La nueva Comisión Directiva de la institución quedó integrada además, por Cristina Perillo (vicepresidente); Fernando Santos, (secretario); Andrés Guidali (tesorero) y vocales, Mateo Guzmán, Mariela Pérez 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.

## Año muy complicado

La directiva de CASUR expresó que “finaliza un año muy complicado, en el cual la pandemia y sus consecuencias golpeó duro, dejando muchas personas queridas por el camino. Pese a todas las complicaciones, CASUR



Andrés Guidali, Roberto Machado y Fernando Santos

afianzó sus lazos con el personal, con las compañías de seguros y con los corredores. Hemos aprovechado estos dos años de pandemia, para prepararnos mejor, para que en un escenario más favorable mejorar la gestión de nuestra cooperativa y de nuestros corredores”.

## Optimismo

La directiva de la organización afirmó luego que “comienza un nuevo año, con el optimismo de siempre, acostumbrándonos a esta nueva realidad, que parecería llegó para quedarse, sabiendo que las exigencias son cada vez mayores. Nos imaginamos un 2022 lleno de incertidumbres en lo sanitario y en lo económico, pero sabemos que lo vamos a superar con buena nota. Nos despedimos con el deseo de todo el equipo de CASUR de un excelente año 2022 para todos quienes pertenecemos a este maravilloso mundo del seguro. Salud!!

## Graduación en la Escuela de Seguros

El viernes 10 de diciembre, se llevó a cabo la ceremonia de graduación de la generación marzo 21 de la Escuela de Seguros. Egresaron 20 profesionales técnicos en seguros y futuros corredores de seguros. En la instancia, el director académico del centro educativo, Pablo Laprovítera expresó que “el corredor tiene que reinventarse, cambiar la forma de trabajar, la forma de vender, la forma de relacionarse. Basta con pararse en la vereda de enfrente (como digo yo en los cursos) y mirar como transcurre la escena. ¿Y qué vemos? Vemos a un consumidor que viene cambiando hace años su manera de comprar, de interactuar con las empresas”. Especificó que “nos encontramos con un consumidor hiper-informado y esto es a raíz de la incorporación de la tecnología. Todos antes de comprar, investigamos, miramos precios, miramos que nos ofrecen. Esta pandemia hizo que el proceso de cambio en el consumidor se acelerara. Los clientes hoy se comunican a través de canales digitales: redes sociales, whatsapp, e-mail, sitios web interactivos”.

“Esto lleva -prosiguió- a que aquellos corredores que no se adecúan a los cambios del consumidor, que no se reinventen quedarán en el camino. Las compañías de seguros buscan un perfil de corredor que no solamente venda, sino que sea capaz de cumplir metas, de desarrollarse y crecer”.



Instancias del acto de graduación de la Escuela de Seguros

Concluida su exposición se realizó la entrega de diplomas.

## Altamente capacitados

La Escuela de Seguros, tiene como objetivo principal formar profesionales altamente capacitados que sean capaces de asesorar al cliente de manera integral, ofreciéndole la mejor solución que se adecua a sus necesidades, pero a su vez, que sean profesionales capaces de formar su propia empresa, crear su imagen, su marca, plantearse objetivos que les permitan mantenerse y crecer. El programa principal que desa-

rolla la Escuela de Seguros es el Técnico en Seguros: un programa donde forman profesionales con sólidos conocimientos técnicos en las 4 ramas de seguros: personales, patrimoniales, transporte y agropecuarios. El programa está diseñado en dos bloques: el módulo técnico, donde se capacita a los estudiantes en todas las competencias técnicas vinculadas al sector y el módulo estratégico donde aprenden sobre la labor y funcionamiento como empresario de seguros, a crear su empresa, su marca, proyectarse y crecer.

Al finalizar la ceremonia, se

anunció que “el próximo año se lanzarán nuevos programas formativos como las Especializaciones en Ramas de Seguros. Todos los alumnos, egresados y profesionales del rubro podrán especializarse en la rama de seguros personales, haciendo foco en el asesoramiento integral y venta de seguros de vida, ahorro y salud y también saldrán especializaciones en otras ramas que aún no están confirmadas, pero a la brevedad se van a informar a través de nuestras redes y sitio web”, informó la Escuela de Seguros.

Además, se suman a la oferta

académica: El Programa de Dirección de Empresas para corredores de seguros, donde se combina la capacitación y la mentoría, para corredores activos que quieren mejorar la gestión de su empresa, definir objetivos, proyectarse y crecer. Y el Programa Sucesión de Cartera: Un programa pensado para los corredores que se retiran de la actividad y pasan su cartera a un hijo, nieto o la ceden a un tercero a través de la venta. Este programa combina la capacitación a quien toma la cartera y acompañamiento en la transición del corredor que sale y el corredor que entra, para minimizar riesgos y lograr una transición exitosa. Al concluir el acto de graduación se anunció que, a partir del próximo año, la Escuela de Seguros pasa a ser la Escuela de Seguros del Uruguay, porque se integra a una iniciativa propuesta por la Superintendencia de Seguros de Santo Domingo, que busca fortalecer la formación en el sector de seguros en Latinoamérica y el Caribe. “Todas las escuelas de seguros de Latinoamérica y el Caribe se unen para brindarle a nuestros alumnos la posibilidad de formarse y profesionalizarse a través de programas formativos individuales y en conjunto con otras escuelas a nivel internacional y el acceso a congresos y charlas de seguros tanto presencial como online en formato de Webinar”, anunció Pablo Laprovítera.

# Lorenzo Paradell es el nuevo Presidente de APROASE por el período 2021-2023

Lorenzo Paradell fue electo Presidente de Aproase por el período 2021-2023 tras el acto eleccionario cumplido el pasado jueves por la gremial empresarial. Paradell subroga en el cargo a Juan Pablo Risso, quién durante su mandato desarrolló una proactiva gestión, pese a las instancias adversas que generó la pandemia en sus períodos más álgidos.

Juan Pablo Risso afirmó al Suplemento de Seguros de El Observador que Lorenzo Paradell es el socio que “me pasó la posta institucional hace cuatro años. La directiva de Aproase, más allá de los cargos, es un dinámico grupo de trabajo, que en los últimos tres períodos funcionó muy bien, tanto en la defensa de la profesión del corredor y del consumidor como de los procesos de capacitación. Considero que el nuevo equipo de trabajo va a funcionar también muy bien con la presidencia de Lorenzo Paradell”.

Risso destacó que durante los períodos más críticos de la pandemia “Aproase siempre se mantuvo operativa, brindando el máximo apoyo a sus socios, ya sea mediante la modalidad del teletrabajo o la actividad presencial. Y, por supuesto, interactuando con las compañías de seguros”.

El empresario dijo que durante las instancias más duras de la pandemia, que generaron restricciones en la movilidad, “los corredores potenciaron su rol profesional porque tuvieron que resolver múltiples problemáticas que se les planteaban a los asegurados. De esta manera se demostró, una vez más, la importancia que tienen los corredores en términos de apoyo y respaldo al cliente”.

Expresó, en otro plano, que



Lorenzo Paradell y Juan Pablo Risso

“las compañías nos han delegado muchísimas tareas administrativas, lo cual implica más trabajo, más personal, más costos y sobre todo mayor responsabilidad. Al final, pasamos raya y le estamos brindando un mejor servicio al cliente, al punto que muchos procesos se los podemos resolver en minutos”.

Juan Pablo Risso resaltó que Aproase desarrolló en los últimos tiempos “muy positivas instancias de capacitación. El zoom fue un gran descubrimiento porque posibilitó, por ejemplo, que los corredores del interior pudieran participar de las actividades de capacitación. Los cursos tuvieron un alto poder de convocatoria, al punto que varios tuvieron una au-

diencia que superó el centenar de personas, lo cual fue muy fructífero para los socios de Aproase”.

## Paradell, un nuevo desafío

A continuación, el nuevo Presidente de Aproase, Lorenzo Paradell, recordó que “es la tercera vez que asumo la presidencia de Aproase. Quiero mucho a la institución, al punto que está incorporada a mi vida diaria, integro o no su directiva. Nos enfrentamos ahora a un nuevo desafío, con un equipo nuevo de trabajo, con el cual se generarán seguramente acciones muy positivas para la agrupación”.

Especificó que “estamos haciendo una renovación generacional, que

## Comisión Directiva

La nueva Comisión Directiva de Aproase quedó integrada, en calidad de titulares, de la siguiente manera: Lorenzo Paradell Brusa (Presidente); Gerardo Pereira Vázquez; Matías Stagnari Villar; Sergio Keidanski Blubbaum; Carlos Ruffalini García; María Claudia Rossi Recoba; Ronic Alvariza Amén; Bernd Von Sanden Algorta y Roberto Machado Fernández.

creo que es muy conveniente en términos institucionales.

Se incorporó gente joven a la directiva, savia nueva, que con la energía y la vitalidad que les da la edad podrán mantener siempre muy activa a la institución, junto a los corredores que tienen mucha experiencia.

Siempre en defensa de esta profesión tan linda y de la cual estamos muy orgullosos”.

## Competencia feroz

El ejecutivo destacó que “siempre apuntamos a la máxima jerarquización de la actividad, que opera en un mercado altamente competitivo y que debe brindar el máximo respaldo a un cliente cada vez

más exigente, que debe contar con el producto que más se ajuste a sus reales necesidades de protección”. Paradell afirmó que se asiste en el mercado asegurador a una “competencia feroz, con canales alternativos”.

A veces el corredor, pese a su reconocida idoneidad, tiene que bregar por obtener un seguro, en competencia con un canal alternativo no profesional que no ofrece el adecuado respaldo al asegurado”.

Ejemplificó que “frente a la ocurrencia de un siniestro el corredor es el profesional que acompaña y respalda al cliente. Siempre tiene el celular prendido para poder atender y asesorar durante las 24 horas del día al asegurado”.

El nuevo Presidente de Aproase expresó, en otro plano, que “durante 2022 continuarán las actividades de capacitación “ya que existe una comisión que está trabajando muy bien en este tema. Asimismo, nos acercaremos cada vez más a los corredores del interior que si bien enfrentan las problemáticas comunes a la actividad tienen otras propias de sus zonas de influencia”.

El próximo año continuaremos generando nuevas actividades de capacitación para estar más cerca de todos los corredores, incluyendo los que operan en el interior”.

## Esperanzas firmes

Lorenzo Paradell dijo a continuación que “el mercado asegurador no ha sufrido grandes altibajos este último año a raíz de la pandemia. Esperamos que durante 2022 crezca la actividad económica”. Juan Pablo Risso señaló a su vez, que “esperamos que 2022 sea entonces el año del despegue”.

## 75 años sustentando los valores del trabajo, la ética y la moral

Por Lorenzo Paradell Brusa  
Presidente de APROASE

Este 10 de diciembre la Asociación de Profesionales Asesores en Seguros (APROASE) cumplió 75 años. 75 años es mucho tiempo; años de estar presente en el mercado asegurador de nuestro país, con el cometido de proteger y desarrollar nuestra querida actividad, adaptándonos a las distintas realidades de este mundo tan cambiante. Ha sido un pilar de nuestra organización el mantener siempre nuestros principios a través de las distintas directivas que ejercieron la conducción, relacionándonos permanentemente con todos los actores que integran el seguro, buscando el mejor producto posible para que nuestros clientes se sientan cada vez más protegidos. Hoy tenemos responsabilidades mucho más grandes que

antes; responsabilidades a las que no rehuimos, sino que aceptamos pues valorizan aún más nuestra labor. Esto nos obliga a ser cada vez más profesionales y en esto APROASE hace énfasis desde sus inicios, a través de la constante formación de sus socios.

El seguro es una inversión, no un gasto. Así lo debemos transmitir a la sociedad, sin olvidarnos que cumple también un rol social. Bregaremos por su desarrollo y difusión, para lograr que se conozca desde la escuela, a través de políticas de estado al respecto, pues termina siendo una herramienta importante para el que más lo necesita.

Espero que APROASE cumpla otros 75 años más, siempre manteniendo sus valores de trabajo, ética y moral.

# Prestigiosos corredores asesores valoran la solidez y la confianza que les genera Sancor Seguros

**S**ancor Seguros, desde el inicio de su actividad en Uruguay (2006), priorizó el servicio a los Corredores Asesores. Esa visión de trabajo en conjunto con estos profesionales se potenció, en forma sostenida, con el curso de los años. Los valores y las fortalezas que sustentan los procesos de gestión de la compañía fueron precisamente destacados por reconocidos Corredores Asesores de Montevideo y del Interior. Sus testimonios destacan los altos estándares de servicio de la compañía, su solidez y confiabilidad, su política innovadora y la calidad profesional y humana de su equipo de trabajo. Los testimonios son los siguientes:

## Gloria Pregliasco | Pregliasco Asociados

Estamos terminando un año difícil. El tema sanitario fue muy complicado, nos tomó por sorpresa y pegó muy fuerte en nuestra sociedad. Debimos enfrentar la pandemia, algo desconocido para todos y que afectó a todo el planeta, dejando diversas secuelas y llevándose muchos seres queridos. Nuestra actividad sufrió un cambio muy importante, tuvimos que aggiornarnos rápidamente.

Sancor Seguros nos facilitó ese proceso; nos proporcionó herramientas para este nuevo desafío, trabajamos con todo su apoyo, con distintas tecnologías y el aporte de sus funcionarios, siempre atentos a resolver nuestras dificultades. El equipo gerencial respetuoso con nuestras inquietudes, receptivo a nuestras propuestas y solucionando todas las dificultades que se iban planteando en forma acertada. Se trabajó con seriedad y responsabilidad y los resultados están a la vista. Cumplimos los objetivos operacionales que habíamos proyectado para este año; que sabíamos no sería fácil. Alcanzamos cabalmente nuestras metas y aumentamos la producción. Esto no hubiera sido posible si no existiera esa sintonía entre la compañía y sus corredores, donde todos caminamos hacia las mismas metas. Gracias a todo ese grupo humano, y en particular a su Gerente General, Sebastián Trivero, por permitirnos ser parte del proyecto y dejarnos participar en forma activa en el mismo. Creo que ese es el secreto de nuestro éxito. Esperamos que durante el próximo año superemos los resultados. Si pudimos lograrlos en este 2021 que no fue nada fácil, descuento que los superaremos ampliamente.



## Ramón Gil | Friburgo Seguros

Cuando Friburgo decide incorporar a una nueva aseguradora a su portafolio de opciones para representar como Broker Organizador, y ofrecer a sus corredores, realiza un exhaustivo estudio de esta. Por supuesto, que hay factores netamente financieros, operacionales y comerciales a analizar, pero también algo que para nosotros no es negociable, como los aspectos humanos. En Sancor Seguros Uruguay, en sus 15 años en el país, y 14 trabajando juntos, encontramos eso y más. Por supuesto, quién puede dudar de su fortaleza económica, perteneciendo al Grupo Sancor Seguros, que suma financieras, banco, reaseguros, desarrolladoras y otros. De su crecimiento y posicionamiento privilegiado en el mercado asegurador uruguayo, como uno de los grandes referentes, con participación en todas las carteras en competencia.

Encontramos también un fuerte apoyo al corredor asesor. Está en su génesis el respaldo y el desarrollo de la profesión, sus líneas de negocios siempre cuentan con un colega. Magenta Seguros, es un ejemplo claro, un desarrollo tecnológico para llegar al cliente final, con la intermediación de un corredor.



Pero también encontramos de los otros componentes, los que hacen de la profesión y del negocio, un lugar más humano. Quizás su origen provincial, su cercanía con nuestro país, hacen de Sancor Seguros una empresa casi uruguaya, con fuerte valores humanos y éticos, con un desarrollo constante en políticas sociales y medio ambientales. Aprovechamos esta oportunidad, para saludar a todo su personal por las fiestas que se avecinan, esperando un nuevo año, con nuevos desafíos. Ojalá con la cura definitiva del Covid, con un país y un mundo más solidario.

## Jimena Urse | Urse Seguros

El programa que lleva adelante Sancor Seguros desde hace varios años: "Dale Continuadores", fue mi primera experiencia en el mundo de los seguros. Estas instancias, que tienen como objetivo visualizar el futuro de la profesión, la capacitación, y compartir con otros colegas continuadores del negocio, generan vínculos y una linda motivación para ser los continuadores de nuestras empresas.



## Enrique López Castilla | Futuro Seguros

Sancor Seguros Uruguay inició operaciones en nuestro país en el año 2006. En un primer momento estuvimos expectantes viendo cómo se manejaba la instalación y el arranque de una compañía muy fuerte en Argentina que, en ese momento, tenía un tamaño mayor o igual a todo el mercado uruguayo de seguros. No es tarea fácil internacionalizarse para cualquier Compañía en general y este caso no debe haber sido la excepción. Afortunadamente eligieron nuestro país como primera experiencia.

López Castilla | Futuro Seguros comenzó a trabajar con Sancor Seguros al poco tiempo de su instalación y debemos decir que estamos muy contentos de contar con este aliado que siempre nos acompaña en nuestros negocios, así se trate de asesoramiento, cotizaciones, contrataciones, pago de reclamaciones, etc. El nivel de profesionalismo y, sobre todo, la calidad humana de sus colaboradores es excelente y siempre es muy



grato trabajar el día a día con Sancor Seguros. Sabemos además que cuenta con otras unidades de negocio muy importantes en Argentina, que esperamos podamos ver instaladas en nuestro país a la brevedad.

## María José Gnazzo | Centro Seguros

Con mi equipo terminamos el año creciendo, y no hablo solo de números. Creo que la situación que pasamos nos enseñó mucho. ¡Este año empezamos a vernos! ¡Y cómo lo valoramos! Sancor Seguros supo generar estas instancias de charla y camaradería de una forma única. Hablar de Sancor Seguros es hablar de comodidad, confianza y, ante todo, empatía. De generar los momentos para ser escuchado. ¡Un gusto trabajar con este equipo!



**Jorge Eluén | Eluén Seguros**

Cuando hablamos de seguros no solo debemos tener en cuenta el aspecto comercial sino también su repercusión en la estabilidad económica-financiera de los asegurados, tanto sean personas como empresas. Es notorio que los seguros cumplen una función mutua muy importante. Sancor Seguros, desde hace 15 años en nuestro país, y desde hace más de 75 en su origen, favorecen la contratación por medio de Corredores Asesores que somos quienes tenemos contacto con el asegurado y sus necesidades de protección, marcando una impronta de comunicación y espíritu sencillo que le permite estar cerca de las necesidades cambiantes. Trabajar con un equipo profesional muy capacitado nos ha permitido brindar soluciones a nuestros asegurados de las más diversas áreas como Agrícola, Comercial, Industrial, de Hogares, Fianzas etc., lo cual nos brinda un respaldo muy importante en la búsqueda de nuevas coberturas, así como la incorporación de las nuevas tecnologías en el desarrollo



de productos. Debemos destacar de Sancor Seguros el permanente contacto con los corredores de una forma muy llana, lo cual genera una gran camaradería, una escucha activa que no descuida la formación profesional. Genera eventos de capacitación técnica, como también apoya las jornadas realizadas por otras organizaciones del mercado asegurador. Debemos tener en cuenta que un mercado asegurador correctamente asesorado y tecnificado es muy importante para brindar una correcta respuesta a los asegurados y generar empatía que fomente la penetración de los seguros en las más diversas actividades, lo cual es cada vez más necesario.

**Cecilia, Romina, Franco y Paola Guadagna | Guadagna Seguros**

Para nosotros, que somos segunda generación en la organización fundada por nuestro padre (Óscar Guadagna), quien nos inculcó desde nuestro comienzo los valores del trabajo, y de la responsabilidad en nuestra tarea ante nuestros clientes, es sumamente importante encontrar en la compañía con la cual trabajamos, los mismos valores que se nos inculcaron, y ello lo encontramos en Sancor Seguros. Sancor Seguros nos da la tranquilidad de estar trabajando con una compañía que asume sus responsabilidades en los momentos más difíciles de nuestros clientes. Además encontramos en Sancor Seguros, ante cualquier planteo, la facilidad de escucharnos y darnos respuesta a nuestras necesidades. Sancor Seguros para nosotros tiene todos los valores principales de una compañía de seguros: •Trato igualitario, no discrimina-



torio y tolerante.

- Responsabilidad, eficiencia y diligencia.
- Respeto.
- Lealtad.
- Honestidad.
- Equidad.
- Confidencialidad.
- Ser innovadores.

En definitiva, trabajamos junto a Sancor Seguros en una comunión de valores y virtudes que hacen que nuestro trabajo sea valorado por nuestros clientes, dado que el negocio del seguro, es una actividad entre personas, donde deben primar los valores y virtudes mencionados.

**Jorge Ramos | Organización Maldonado Seguros**

El 6 de diciembre de 2006, comenzábamos con un nuevo sueño muy ambicioso, ser Broker-Organizadores de Seguros, algo nuevo e inédito en el Departamento de Maldonado. Con cero pólizas, pero llenos de ganas y compromiso de servicio, comenzamos a caminar en busca de un futuro cierto, que estaba allí, al alcance de la mano. De la mano de Sancor Seguros, una Compañía del interior de Argentina que comparte los mismos valores: seriedad, responsabilidad, solidaridad. Iniciamos el camino, paso a paso, riesgo a riesgo. Hoy, 15 años después, consolidados como unas de las compañías privadas más importantes de la zona, expandidos a todo el país, sentimos que aquellos valores de Sancor Seguros no solo existen sino que se han redoblado. Una empresa sólida, líder, de puertas



abiertas, tanto para sus colaboradores como para sus clientes, con transparencia en todos sus procesos, nos invita a seguir soñando de que lo mejor aún está por venir. Por muchos años más, levantaremos nuestra copa nuevamente, esperando el 2022 con las expectativas de siempre: acompañar al cliente brindándole la mejor respuesta posible.

**Gustavo Kramer | Kramer Seguros**

Sancor Seguros es, sin lugar a duda, una compañía de puertas abiertas para recibir nuevas propuestas y encontrar soluciones a los nuevos desafíos que impone el mercado. Tiene un alto grado de compromiso con el corredor de seguros y grandes valores cooperativos que hacen el trabajo diario muy ameno.



**Marianna Muzzio | Organización Seguros del Litoral**

Estamos trabajando desde el año 2006 junto a Sancor Seguros en un proyecto en conjunto en el que el mayor desafío era demostrarle al asegurado que lo nuestro iba en serio. Todo era incertidumbre. Sancor Seguros cruzó el charco, se presentó, y de inmediato se vino al corazón del país a recorrer las diferentes localidades y a demostrar con servicio y compromiso que es posible ser eficiente en la industria aseguradora. Se posicionó del lado del productor agropecuario desde el minuto cero, escuchando sugerencias y siendo pionero en tecnología aplicada a los seguros, tanto en suscripción de riesgos agropecuarios como en liquidación de siniestros. Esta fue la clave para que brindásemos tranquilidad al productor y quiera seguir adelante con nosotros, acompañándonos. Hoy podemos decir que contamos con el apoyo de actores muy importantes, referentes de la agropecuaria nacional dentro de nuestro grupo de productores asegurados. La mayor fortaleza de Sancor Seguros: supo desarrollar un sistema de trabajo en equipo, mancomunado entre el corredor de seguros y los oficiales de negocios de las diferentes áreas de la compañía, lo que permitió generar un



ida y vuelta muy fluido, por lo que ambas partes pudieron retroalimentarse y generar soluciones en base a las experiencias compartidas en las giras por los diferentes departamentos de nuestro país. Somos aliados de Sancor Seguros en este camino de crecimiento continuo, recibimos sugerencias de nuestros clientes y planteamos la inquietud. Se generan productos a medida y eso nos permite trabajar tranquilos y confiados de que hay respaldo, que vamos a tener lo que el mercado necesite, profesionalidad y propuestas acordes a los tiempos que estamos viviendo.

**Fernando Ordóñez | Insurance Brokers Uruguay**

**Reglas de trabajo claras.**  
No realizar seguros directos, respetando al productor de seguros. Ayuda y acompañamiento en la concreción de negocios. Inversión en crear sentido de pertenencia. Personal comprometido y confiable, donde potencian talentos y habilidades. Clientes satisfechos en respuesta de la aseguradora ante un imprevisto ¿Qué más esperar de una compañía de seguros? Por estas razones y muchas más, confiamos en Sancor Seguros para asegurar la tranquilidad de nuestros clientes. ¡Felicidades y éxitos para el 2022!





**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

# San Cristóbal Seguros cierra 2021 con 47.000 vehículos asegurados



Participantes del evento celebratorio realizado por San Cristóbal Seguros

**S**an Cristóbal Seguros cerró 2021 con un sostenido proceso expansivo porque totaliza ahora 47.000 vehículos asegurados, al tiempo que se consolidó y proyectó fuertemente en Montevideo y en puntos estratégicos del interior.

Sebastián Dorrego, gerente general de la compañía, dijo al suplemento de Seguros de *El Observador* que el crecimiento y posicionamiento de la marca refleja cabalmente la receptividad que tiene el canal de corredores a la propuesta de valor de la aseguradora.

El ejecutivo afirmó que San Cristóbal Seguros “apuesta a seguir su proceso expansivo” y consideró que “el crecimiento requiere desafiarnos a nosotros mismos”.

## ¿Qué comportamiento registró la compañía durante 2021?

El ejercicio 2021 fue importante porque los números son muy claros: administrábamos un poco más de 20.000 vehículos y cerramos el año en torno a los 47.000 autos. Es un crecimiento por encima del 60% en la cartera Automotores y por encima del 75% en primas emitidas netas. Esto implica un desafío para la compañía en diversos planos. Uno es estar a la altura de este escenario mejorando día a día nuestros reconocidos estándares de servicios, nuestro posicionamiento de marca. El equipo comercial desarrolla un trabajo muy fuerte que se refleja en un constante acompañamiento y respaldo al corredor, reforzado por una estrategia de comunicación. Para todos los clientes y corredores que confían en la compañía tenemos una propuesta de valor en términos de atención frente a un siniestro, en la resolución de problemas, en la entrega de documentación, gestión de la cobranza, etc.

La compañía tiene como premisa evolucionar para crecer. Esto



Juan Aristimuño, Mauricio Castellanos (gerente comercial), Andrés Martínez, Fernando de los Santos, Aldana García (gerente administrativo y finanzas), Paulo Benítez y Alejo González (ejecutivo comercial)



Mauricio Castellanos, Aldana García, Fabián Leyton, Ana Clara Sendic (ejecutiva comercial) y Fernando de los Santos



Aldana García, Osvaldo Bossicovich (presidente Grupo San Cristóbal), Jorge Borsani (vicepresidente Grupo San Cristóbal y director San Cristóbal Uruguay) y Sebastián Dorrego Viera (gerente general de San Cristóbal Uruguay)

implica que respaldamos todas las acciones comerciales con un flujo operativo de muy alto nivel. Este es el segundo año de nuestro plan estratégico y, al cierre de noviembre, ya cumplimos las metas trazadas y estamos muy cerca, con el cierre del ejercicio, de superar las metas planteadas, inclusive en el trimestre. Estuvimos entonces muy por encima de nuestras proyecciones, lo cual habla de la receptividad que ha tenido el canal de corredores a la propuesta de valor de la compañía.

## ¿San Cristóbal Seguros potenció también otras carteras?

2021 ha sido un año de potencialización ya que, por ejemplo, el crecimiento de la cartera de Combinado Familiar supera el 100% de lo que teníamos acumulado hasta el cierre de 2020. Desarrollamos productos de Incendio, productos agropecuarios, maquinaria agrícola. Atendemos otros segmentos más masivos como Desempleo.

A su vez, solicitamos al Banco Central del Uruguay (BCU) que nos habilite para operar en Vida y Cauciones.

## ¿La compañía consolidó y profundizó su presencia en puntos estratégicos del país?

El plan comercial se sustentó en varias claves. Una de ellas tuvo como eje apalancar la diversificación a nivel territorial. La estrategia aplicada permitió determinar los puntos del país donde entendíamos que era necesario reforzar nuestra presencia de marca. Con el apoyo de corredores se operó con más de 20 oficinas identificadas en zonas estratégicas de Uruguay. Esta política expansiva se coronó con un Centro de Negocios en Punta del Este, que es un espacio colaborativo en el cual los corredores no solo van a gestionar su cartera con la compañía sino que también pueden recibir clientes para cerrar y hacer mejores negocios. Desde



**Jorge Borsani (vicepresidente del Grupo San Cristóbal y director de San Cristóbal Uruguay), Diego Guaita (CEO del Grupo San Cristóbal y presidente de San Cristóbal Uruguay) y Osvaldo Bossicovich (presidente del Grupo San Cristóbal)**



**José Nanni (director del Grupo San Cristóbal y San Cristóbal Uruguay), Ricardo Silberstein (vicepresidente primero del Grupo San Cristóbal), Diego Guaita (CEO del Grupo San Cristóbal y presidente de San Cristóbal Uruguay), Osvaldo Bossicovich (presidente del Grupo San Cristóbal), Jorge Borsani (vicepresidente del Grupo San Cristóbal y director San Cristóbal Uruguay) y Sebastián Dorrego Viera**

Punta del Este se abarca toda la región este del país. De esta manera, se fueron identificando oficinas en Pan de Azúcar, Lavalleja, El Chuy, Treinta y Tres y Rocha. Por supuesto, también atendimos la importante zona del Litoral ya que tenemos una oficina en Salto y recientemente inauguramos otro centro operativo en Paysandú. Marcamos presencia en Colonia y en Canelones (Pando, Las Piedras, Los Cerrillos, entre otras zonas de este departamento), con corredores importantes de reconocida trayectoria que encontraron en San Cristóbal un socio estratégico para crecer. Esta estrategia de expansión territorial requiere mucho trabajo, que se refleja en un constante apoyo al corredor.

Por otro lado, identificamos las carteras más rentables de la compañía. Fuimos a buscar en la zona de más riesgo (Montevideo y

su área metropolitana) un cambio de mix de producto y de segmento de clientes. Identificamos que para mejorar los resultados operativos teníamos entonces que diversificar las zonas y los segmentos de clientes. Lo estamos logrando con planes bastante interesantes. Hacemos un constante análisis de datos, que permiten extraer importantes conclusiones. Debemos destacar también que se han sumado cien corredores en Montevideo y esta realidad nos fortalece.

#### **¿Cómo visualiza el próximo ejercicio 2022?**

San Cristóbal Seguros apuesta a seguir su proceso expansivo. Entendemos que el crecimiento requiere desafiarnos a nosotros mismos. La compañía está en un proceso de readaptación de las áreas, de reforzar todo lo referido a suscripción, postventa, siniestros, productos,

fase técnica, etc. para poder estar a la altura de la demanda comercial. Y con un área de ventas que tiene todo lo que se refiere a desarrollo de canal, comunicación, marketing y posicionamiento de marca. Con estas grandes áreas robustas y un equipo de trabajo cada vez más potenciado y muy calificado podremos enfrentar exitosamente los desafíos que se nos plantean en términos de crecimiento.

#### **¿Los procesos innovadores forman parte de la identidad de la organización?**

La innovación es una búsqueda continua y evolutiva. Hemos sido punta de lanza en muchos productos de automatización que le permiten al asegurado autogestionarse y mejorar la experiencia con la compañía. Precisamente, en los próximos días lanzaremos nuevos productos innovadores como mi-

croscitos para corredores que les permitan gestionar sus oportunidades digitales con un sentido de pertenencia. La empresa les brinda la plataforma digital y un programa de capacitación para que se puedan aggiornar cada vez más a los nuevos desafíos. A su vez, implementaremos antes de fin de año un nuevo modelo de comunicación con los corredores. Todo se centralizará en una única bandeja de

entrada para que el corredor tenga toda la trazabilidad de los procesos de gestión. Esta es tecnología de avanzada al servicio del negocio. Asimismo, estamos concluyendo la robotización en el área siniestros para la carga y el pago de facturas a proveedores. Esto es transparencia porque se podrá hacer el monitoreo de los procesos. La tecnología nos tiene que ayudar a ser cada vez mejores.

## **Celebraron expansión comercial durante reunión con corredores**

Autoridades de San Cristóbal Seguros realizaron el pasado 9 de diciembre un brindis con el canal de corredores de la organización. En la instancia, cumplida en el parador Porto 5 de Punta del Este (playa Mansa), se celebró el sostenido desarrollo comercial que registró la compañía. La representación argentina estuvo integrada por: Osvaldo Nicolás Bossicovich,

presidente del Grupo San Cristóbal; Jorge Ramón Borsani, director; José Antonio Nanni, director; Diego Jorge Guaita, CEO del GSC y presidente del Directorio de San Cristóbal Uruguay; Ricardo Isidoro Silberstein, director y Héctor Perucchi, director. El encuentro se desarrolló en el marco de los protocolos sanitarios del Ministerio de Salud Pública.

*Tu  
compañía.*



**San Cristóbal**  
SEGUROS

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

Valoración realizada por Deres, la red de Empresas por el Desarrollo Sostenible

# Porto Seguro fue reconocido por aplicar las mejores prácticas de Responsabilidad Social

**M**ADeres, la red de Empresas por el Desarrollo Sostenible realizó una nueva edición de la Entrega de Reconocimientos, una instancia para reconocer y destacar las Mejores Prácticas de Responsabilidad Social desarrolladas por empresas uruguayas.

Su objetivo es motivar e incentivar a las organizaciones a comunicar las prácticas de Responsabilidad Social y Sostenibilidad que están implementando, tanto a la interna de la empresa como hacia la sociedad y así alentar a otras a afrontar tales retos.

## Reconocimiento

Porto Seguro Uruguay informó, que con “gran alegría obtuvimos un reconocimiento en la categoría Distintivos Especiales “Reacción en tiempos de pandemia”, por la práctica de “Gestión Humana en tiempos de pandemia”.

La compañía pormenorizó que “la postulación describía las decisiones y acciones que desde Porto Seguro se asumieron en todo este período de tiempo, con énfasis en los aspectos humanos, en el cuidado de la salud física y emocional de los miembros de nuestro equipo. La primera medida que asume Porto Seguro es que todos los colaboradores se queden en su casa desde el primer día hábil luego de declarada la emergencia sanitaria en nuestro país. Se hizo llegar a cada casa una computadora y los elementos necesarios para trabajar desde allí, ofreciendo más adelante, para aquellos que lo prefieran, la entrega de una silla ergonómica adecuada para el cumplimiento de la jornada de trabajo con comodidad y seguridad”.

## Participativo e interactivo

La aseguradora señaló que “en forma inmediata, se diseñan e implementan algunas estrategias de comunicación interna que permitieran que, a pesar del distanciamiento físico, los colaboradores pudieran sentirse informados, involucrados y cercanos a la Compañía y a sus compañeros de trabajo. Para eso, se creó una publicación digital a la que denominamos “Porto desde Casa”, con entregas, primero diarias y luego semanales, que incluían contenidos institucionales, de salud, recreativos y sociales. Se buscó que ese nuevo espacio sea participativo e interactivo, por lo que se incluyeron



Fernando Viera, Presidente de Porto Seguro y María Elena Robaina, Gerenta de Recursos Humanos



El reconocimiento recibido por Porto Seguro Seguros Uruguay

notas con intervenciones, aportes y fotos de miembros del equipo y sus familias.

Otro de los grandes desafíos de este tiempo, fue liderar a distancia, por lo que se realizó un entrenamiento para que quienes ocupan el rol de liderazgo,

puedan contar con herramientas para conducir el equipo en forma remota”.

## Diversos talleres

Se destacó asimismo que “por otra parte, se realizaron diversos talleres de temáticas variadas

con facilitadores especializados que buscaban aportar valor a los colaboradores y a las familias, y a su vez permitían un momento de encuentro y distensión entre compañeros de diferentes áreas y roles. La cercanía con la Dirección fue otra de las principales

## La sostenibilidad empresarial y la gestión humana forman parte de la esencia de la aseguradora

preocupaciones, de forma de que se pueda transmitir de primera mano como se estaba gestionando la pandemia y sus diferentes impactos en los negocios. Para eso, se generaron diversas instancias virtuales donde se compartía información, se aclaraban dudas, se presentaban ideas, y se presentaban resultados numéricos. Esos encuentros permitían también un espacio de camaradería y conexión interpersonal rico y muy valorado por todos”.

La compañía informó también que “fue en plena pandemia que Porto Seguro Uruguay alcanzó sus primeros 25 años, por lo que si bien no pudieron realizarse los festejos que estaban planificados, se diseñó y publicó el Libro de 25 años, el cual fue entregado en cada domicilio de los colaboradores. De igual forma, la Compañía se hizo presente en fechas especiales en cada casa, haciendo llegar un obsequio el Día de la Madre, Día del Padre y Día del Telefonista. Focalizados en el cuidado de la salud y la prevención de contagios, se diseñaron cuidadosos protocolos de salud para lo que fue un reintegro parcial, gradual y controlado a la actividad presencial. Bajo el lema “¡Bienvenidos! Esta también es tu casa”, se esperó con sorpresas, regalos, decoración y desayuno a todos los colaboradores el día del reintegro más reciente, con el objetivo de acompañar de forma cálida el esperado reencuentro.

También fueron incluidas las acciones de Responsabilidad Social que Porto Seguro desarrolló en este tiempo en conjunto con sus colaboradores, realizando entregas de canastas de alimentación, insumos para la conectividad de niños y jóvenes y la recaudación de dinero para apoyar la olla popular del Barrio Tres Ombúes”.

“Es una gran satisfacción constatar que los temas de sostenibilidad empresarial y gestión humana son fundamentales para nosotros y forman parte de nuestra esencia. También somos reconocidos y podemos ser referencia para otros” reflexionó Fernando Viera, Presidente de Porto Seguro Uruguay