

## Banco de Seguros, sólido líder del mercado en la rama Vida

Se destacan los productos de ahorro: Renta Personal y Ahorro + Vida. La institución trabaja con valores garantizados y no con proyecciones. Las tasas de interés implícitas, 4% en dólares americanos y 3,5 % en Unidades Indexadas, son altamente competitivas en relación a instrumentos financieros de riesgo comparables



Integrantes del Equipo de Vida del Banco de Seguros del Estado, Sofía Perazza, Alejandra Fabra, Rodrigo Delgue, Yeshica Bottino y María del Rosario Rebellato

● Páginas 4 y 5

### Sancor Seguros garantiza en el país atención a sus corredores y clientes

Páginas 6 y 7



Casa matriz de Sancor Seguros



## SANCOR SEGUROS

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

Tranquilidad estés donde estés

# El Corredor potencia su presencia en el actual escenario de pandemia

La Federación creará un registro de Corredores con garantía profesional

**E**l Corredor robustece su presencia profesional en el escenario que genera la pandemia porque brinda respuestas a las interrogantes que se pueden presentar a diario y que no tienen respuesta en las páginas web de las compañías aseguradoras o en la modalidad de teletrabajo, afirmó el Secretario General de Aproase, Esteban Bello.

El empresario afirmó asimismo que si bien los niveles de renovación de pólizas se mantienen, “las empresas y las personas tienen precaución y ajustan los números de forma más cautelosa”.

Bello consideró, en otro plano, que la Federación de Asesores de Profesionales en Seguros es “un logro fundamental, que seguramente va a jerarquizar la actividad del asesor de seguros. La matrícula será una carta de presentación para el corredor profesional y una tranquilidad más para el cliente”.

## ¿Cómo opera Aproase en el escenario que ha generado la pandemia?

En Aproase se tomaron distintas medidas para cuidar la salud de nuestros socios y nuestras empleadas. Al comienzo, y por un tiempo, nuestra sede estuvo cerrada al público, brindando nuestros servicios en la modalidad de teletrabajo. Con el paso de los meses y para poder brindar a nuestros socios los servicios y prestaciones que permite nuestro local -como es tener un lugar de trabajo en el centro- se decidió abrir con un horario restringido, combinado con atención completa de forma telefónica vía celular. Dentro del local se cerraron algunos espacios físicos, se limitó el número de computadoras que utilizan los co-



Secretario General de Aproase, Esteban Bello

redores que van a nuestra sede. Además, nuestro personal y todas las personas que ingresan utilizan su correspondiente tapabocas, hay alcohol en gel a disposición en cada recinto habilitado y está limitada la cantidad de personas que simultáneamente permanecen dentro del local. Se sugiere a las mismas que permanezcan el tiempo indispensable para sus tareas y luego se retiren para poder permitir el ingreso de otros socios que así lo requieran.

## ¿Pese a la actual situación sanitaria del país, la Agrupación continuará impartiendo cursos de capacitación vía zoom?

Si, actualmente nuestra comisión de capacitación está trabajando en algunos cursos que van a desarrollarse en el primer semestre y preparando también el final del año. En Aproase tenemos una constante preocupación por la capacitación del Corredor, inclusive el año pasado con esta pandemia

## El Corredor genera un diferencial muy valorado por el cliente

instalada se logró realizar vía zoom una charla sobre siniestros de Incendio, que fue impartida por el Ing. Pedro Monterroso y que tuvo una participación muy importante de socios. Debemos destacar que se registró una muy alta intervención de los socios corredores del interior del país.

## ¿En qué medida el Corredor de Seguros es más valorado aún por el cliente en este contexto de pandemia, especialmente frente a las ventas despersonalizadas que operadores alternativos ofrecen en el mercado?

En el contexto normal la presencia del corredor siempre aporta el

equilibrio entre las partes, además del conocimiento y el asesoramiento que brinda al asegurado. En la situación actual se robustece su presencia porque está para dar respuestas a las interrogantes que se pueden presentar a diario y que no tienen respuesta en las páginas web de las compañías aseguradoras o en la modalidad de teletrabajo. La tecnología y el mundo actual colocó al corredor profesional de seguros en la situación de estar a la orden cuando el asegurado lo necesita todos los días del año y a toda hora. Este es un diferencial muy valorado por los clientes a la hora de contratar un seguro.

## ¿Cuál es su opinión sobre la constitución de una Federación que apunta a la creación de una matrícula que garantice la profesionalidad del Asesor?

Conociendo los objetivos de capacitación y profesionalización que se propone la Federación lo veo como un logro fundamental,

que seguramente va a jerarquizar la actividad del asesor de seguros. La matrícula será una carta de presentación para el corredor profesional y una tranquilidad más para el cliente. Hoy existen distintas figuras que venden seguros, pseudo corredores, que generalmente ofrecen el seguro encadenado a la venta de otro producto. En términos comparativos, si esa misma persona puede tener a su lado a un profesional que conoce la Ley, las condiciones de las pólizas y estar al tanto de los productos que hay en plaza y los sabe aplicar a las necesidades que ella tiene, esa persona va a contar con un valor adicional relevante y muy beneficioso a la hora de contratar un seguro. En Aproase siempre hemos bregado por una mayor y constante capacitación para nuestros socios; ahora formar parte de esta iniciativa será seguramente una razón más para que quienes se inician en esta profesión se acerquen a Aproase y puedan recibir la capacitación y conocimientos que se van a necesitar para ser un asesor profesional

## ¿Qué comportamiento registra el mercado de seguros, en términos de renovación y contratación de nuevas pólizas?

El mercado de seguros no está ajeno a la situación actual que se vive en nuestro país y está expectante a lo que suceda en lo laboral y con la economía en general. Si bien los niveles de renovación se mantienen, las empresas y las personas tienen precaución y ajustan los números de forma más cautelosa. Con relación a nuevos contratos parece que habrá que esperar un poco más para ver cómo sigue desarrollándose el tema de la pandemia y cuáles serán las futuras decisiones del gobierno.

## MAPFRE es una de las marcas más valiosas de España

El valor de la marca MAPFRE asciende a 3.100 millones de euros, según el ranking España 100 2021 de Brand Finance, consultora líder de valoración de intangibles. La compañía se mantiene, un año más, en el octavo puesto como la marca más valiosa del mercado español, informó la aseguradora en Madrid.

Además del valor, también se analiza la fortaleza de la marca, un factor “crucial, ya que implica una visión en el tiempo de su comportamiento a futuro. El análisis de Brand Finance evidencia que las más marcas más fuertes eran más resistentes a los

efectos de la pandemia. En esa valoración, MAPFRE es la segunda marca más fuerte del mercado español, con una puntuación de 85,1 puntos sobre 100. “El valor de la marca MAPFRE está respaldado por su impresionante fortaleza de marca, logrando, por primera vez en 2021, una calificación AAA”, subraya el informe.

### Reputación

En cuanto a reputación, MAPFRE es la única empresa del sector asegurador que figura dentro del Top10, ocupando el séptimo lugar de esta clasificación.

Las 100 marcas más valiosas del mercado español en conjunto superan los 102.000 millones de euros. El Top 10 concentra el 60% del valor total de marcas y se mantiene estable a pesar de la COVID-19. Sólo otras dos compañías aseguradoras, además de MAPFRE, figuran en este ranking.

### Más valorada

MAPFRE se sitúa como la aseguradora más valorada en el estudio Merco Talento 2020, que evalúa a las cien mejores empresas para atraer y retener talento en España.

Además, mejora su posición un punto en el ranking general -ocupando el noveno puesto-, reafirmando como una de las empresas más deseadas para trabajar. Merco Talento analiza las diferentes dimensiones que determinan que una compañía sea atractiva a la hora de atraer y retener el talento, que son la reputación interna, su marca de empleador y la calidad laboral. Este año, Merco también ha reconocido a las empresas que han tenido mayor capacidad de atraer talento en los últimos 15 años. MAPFRE se sitúa en la décimo tercera posición.

# Panetta es el Presidente de Cuaprose

**E**l nuevo Presidente de la Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros (Cuaprose), Alberto Panetta, reseñó a El Observador los procesos de gestión que desarrolla la organización empresarial, resaltó la actividad del Corredor en este escenario pautado por la pandemia y aportó su visión sobre el mercado asegurador local, que se caracteriza por ser “solvente, competitivo, profesional y en constante adaptación a los cambios”.



Alberto Panetta es el nuevo presidente de Cuaprose.

## ¿Qué desafío le genera asumir el cargo de Presidente de Cuaprose?

Agradezco a mis colegas socios de Cuaprose el honor que me han conferido, junto a mis pares de la comisión directiva, cuya integración trata de acompañar las actuales instancias, incorporando socios que estuvieron en tiempos de su fundación, socios del interior y jóvenes que nos aportan la visión de las nuevas generaciones. Nos ha tocado asumir en un momento histórico mundial. El desafío, que es mayor aún, apunta a seguir bregando por la profesionalización del corredor, a su formación y capacitación. También abogamos, desde hace décadas, por la regulación de la actividad del corredor de seguros, que se encuentra pendiente desde la Ley de Desmonopolización. Apuntamos asimismo a seguir fortaleciendo y profundizando los lazos con las compañías de seguros, con las que trabajamos día tras día. Somos el canal principal para llegar y prestar servicio al asegurado.

## ¿Cómo opera la institución en este marco sanitario que impone la pandemia?

Rápidamente nos tuvimos que aggiornar a este momento. Una de las primeras resoluciones que

tomó esta directiva fue equipar a la Cámara con una sala de videoconferencias para poder continuar desarrollando normalmente nuestra tarea. También nuestra funcionaria está realizando teletrabajo. Las reuniones con las compañías, que nuestra institución ha retomado, se hacen por videoconferencia. Tratamos de colaborar con la baja de la movilidad de las personas, al tiempo que profundizamos el canal de información y comunicación con los socios y las aseguradoras.

## ¿Considera que en este escenario de pandemia se potencia aún más la gestión del Corredor Asesor profesional?

Sin ningún tipo de duda. Si tomamos la experiencia vivida desde el 13 de marzo de 2020, fecha a partir de la cual hemos transitado distintas etapas de la pandemia, los clientes pasaron a trabajar desde sus casas, excepto aquellos que desarrollan actividades esenciales. Las consultas que recibimos se multiplicaron, evacuamos dudas, hicimos de puente con las compañías de seguros planteando las necesidades que los asegurados nos expresaban respecto a coberturas, cobranzas, etc. y comunicando las decisiones que las aseguradoras tomaron y siguen tomando. En junio pasado con la nueva normali-

dad, si bien aumentó la movilidad, la presencialidad en las compañías con distintos protocolos no llegó al 100%. Ahora que estamos en el peor momento sanitario de la pandemia y se sigue trabajando desde casa, la comunicación con los asegurados ha aumentado. Los corredores profesionales realizarán inversiones en medios para trabajar en estas condiciones y las compañías han confiado en el canal corredores para informar las novedades y noticias a los asegurados. Prácticamente no tenemos horario para responder los requerimientos de los clientes. En síntesis, trabajamos más que antes de la pandemia porque se ha potenciado la gestión del corredor.

## ¿Qué importancia le atribuye a la tecnología en la actividad del Corredor?

En nuestra actividad la tecnología y el uso de la misma es absolutamente imprescindible. Cuaprose percibió la importancia que reviste este tema y comenzó a realizar un trabajo silencioso desde hace un par de años en busca de herramientas tecnológicas que faciliten la labor de todos los corredores de seguros. Estas herramientas sirven para optimizar los costos de gestión, maximizar el factor humano y los tiempos. En definitiva, nos

permite acompañar el proceso de modernización de la industria del seguro. Hicimos un relevamiento de esas herramientas, tuvimos reuniones con empresas y desarrolladores locales y de la región, así como internacionales, que nos posibilitaron llegar a la conclusión de que se debía hacer un desarrollo nuevo. En este punto, que requería la inyección de capital, se informó a los socios de Cuaprose que la institución como tal no estaba facultada para eso. Una parte de los socios comenzaron a desarrollar una plataforma para cotizar seguros de vehículos y un software de gestión como primer objetivo. El multicotizador ya está siendo utilizado por varios colegas y su nombre es WINK. Además de esta herramienta, existen otras provistas por otras empresas o desarrollos, y que han aplicado algunos colegas por su cuenta.

## ¿Cuál es su evaluación respecto a la creación de una Federación que nuclea a reconocidas organizaciones de corredores y agentes?

Es totalmente positiva y necesaria la fundación de la Federación de Asociaciones de Profesionales en Seguros del Uruguay, la cual desde la Cámara hemos impulsado fervientemente. Fue uno de los objetivos de la anterior directiva de Cuaprose. La Federación está integrada, además de Cuaprose, por Aproase y el Círculo de Agentes del B.S.E. Persigue un bien común, que es el registro de corredores de todo el país para que estos tengan una matrícula que acredite su idoneidad profesional. Si bien cada agrupación defiende sus ideales y las formas para lograr los objetivos que se plantean, respondiendo a sus asociados, tenemos muchos puntos de contacto. Por ejemplo, en los últimos años hemos desarro-

llado tareas en conjunto, con un excelente diálogo, que se plasmó en diversos logros. Todo esto ha contribuido a que juntos integremos la Federación para alcanzar el objetivo antes mencionado.

## ¿Cuál es la situación del mercado asegurador en este contexto de pandemia?

Es una situación que a ninguno de los actores del mercado nos había tocado vivir, que tuvimos que afrontar y que tenemos que seguir transitando hasta que culmine la pandemia. Las aseguradoras que se encontraban en un proceso de inversión y reconversión de sus sistemas de gestión, debieron adelantar algunas etapas de conectividad y de uso de herramientas tecnológicas, que les permitieron avanzar en las áreas de la digitalización y el trabajo virtual. A pesar de la pandemia el mercado asegurador creció en el último año ya que alcanzó los USD 750 millones de prima. Es un mercado solvente, competitivo, profesional y en constante adaptación a los cambios. Las compañías de seguros y los corredores debimos dejar la presencialidad por el trabajo en casa. Esta realidad nos ha dejado varias enseñanzas y ha cambiado formas y hábitos en la interacción, que llegaron para quedarse. El vínculo entre las compañías y los corredores no se ha interrumpido, todo lo contrario, con la mayoría se ha intensificado y fortalecido mediante charlas virtuales personales y grupales. Varias compañías han dado distintos tipos de apoyo al canal corredor más allá del negocio en sí, compartiendo recomendaciones, coaching, consultas con psicólogos, etc. Las compañías se han apoyado en su principal canal, el de los corredores profesionales, para llegar al asegurado.

**EL NEGOCIO DEL FUTURO, ES TU FUTURO.**

En BSE somos líderes en Seguros de Ahorro y tenemos uno que se adapta a vos, con resultados garantizados.

Visitanos en [bse.com.uy](http://bse.com.uy) o llamanos al 1998.

# Vida BSE, el cliente compra certeza

La rama Vida del Banco de Seguros del Estado (BSE) trabaja con valores garantizados y no con proyecciones. En consonancia con la sustentabilidad y fortaleza de estos valores, el cliente compra certeza, expresaron a El Observador integrantes del Equipo de Ventas de Vida del organismo. Las fuentes informaron, a modo de prolegómenos, que desde su creación (2013) la División VIDA BSE tiene como objetivo principal liderar el mercado uruguayo en esta rama del seguro. Se daba entonces el primer paso en esa dirección buscando jerarquizar la cartera, otorgándole el estatus de División y lo que esto representa para la gestión de sus recursos. Conjuntamente se iniciaba el proceso de profesionalización de un equipo que fuera capaz de alcanzar esta meta, con la convicción de que nuestro capital humano, nuestros productos y la fortaleza de la marca BSE estaban a la altura del desafío.

## Un nuevo paradigma

El primer hito fue instalar un nuevo paradigma para el abordaje del negocio, que significó ir al encuentro de nuestros asesores y clientes con un enfoque más proactivo. Esto fue posible a través de:

- Capacitación en las técnicas de venta específicas para la rama. Los seguros de vida exigen más que ningún otro seguro, adaptarse a las necesidades particulares de cada cliente con una mirada crítica a su presente y futuro. Este factor obliga al asesor a manejar técnicas de venta probadas que le permitan reconocer dichas necesidades y su proactividad es clave para demostrar el compromiso y la empatía respecto a los intereses de sus clientes y prospectos.

- Planificación del trabajo por objetivos, medición y seguimiento de los resultados, ajuste de la estrategia. Buscamos alinear los esfuerzos del asesor con los de nuestro equipo, no sólo desde la perspectiva de los resultados sino también en la



Integrantes del Equipo de Ventas de Vida, Rodrigo Delgue, María del Rosario Rebellato, Sofía Perazza, Alejandra Fabra y Yeshica Bottino

aplicación del mismo sistema que usamos en nuestra operativa interna de manera de ordenar y facilitar su tarea, así como guiar y optimizar sus esfuerzos.

- Ajuste dinámico de la estrategia comercial. La experiencia ha demostrado que es inviable atarse a una estrategia y la crisis sanitaria constituye el mejor ejemplo de esto. Las reglas del mercado son sumamente cambiantes y las oportunidades aparecen y desaparecen a ritmo vertiginoso. Por esta razón, tanto el asesor como el propio BSE, deben adaptarse a estos cambios, abandonar iniciativas para tomar otras y manejar la frustración que esto genera. Esto requiere templanza y resiliencia de todos los actores a la hora de elegir un plan de acción.

## Aliado estratégico

Las fuentes del BSE informaron asimismo que estas reflexiones evidencian la absoluta relevancia del canal Asesor. En este entendido, se adecuó la estructura interna del sector comercial, se adaptó y sistematizó la capacitación de dicho canal y se creó la figura del Bróker Organizador con la visión de optimizar el esfuerzo que se venía haciendo desde la propia institución. A

## La institución destacó la relevancia que tiene el canal Asesor

mediados de 2019 incorporamos nuestro primer Bróker Organizador procurando multiplicar y diversificar el canal Asesor, con la certeza de que es el Corredor de Seguros nuestro principal aliado estratégico. Se definieron como sus áreas de competencia la gestión integral de su equipo, desde el reclutamiento, el entrenamiento en ventas hasta las tareas administrativas propias del negocio. También se subrayó la relevancia de su tarea como modelo ejemplificador para los asesores en su proceso de formación. Fue de esta manera que llegamos a diciembre de 2019 liderando el mercado asegurador en la rama Vida, gracias al constante y denodado esfuerzo de todo el equipo involucrado en el proyecto. Capacitamos y entrenamos a un equipo de Ejecutivos de Negocios tanto para la venta directa como para dar capacitación y soporte al canal de Asesores. A través de este Equipo de Ventas se capacitó a los funcionarios de las sucursales, a la mayoría de las

agencias y a más de 500 asesores que manifestaron interés en la propuesta. Se brindó todo el soporte requerido por aquellos que adhirieron al proyecto, a lo largo de todo el proceso de comercialización de nuestros productos. Esto significó el acompañamiento al asesor desde la prospección, entrevistas de venta, el cierre de negocios y el seguimiento de los procesos de suscripción resultantes. Este mismo Equipo de Ventas formó al primer Bróker Organizador y lo acompañó durante el proceso de conformación de su equipo de asesores.

## Bróker Organizador

La División Vida cuenta con un Equipo de Ventas maduro, profesional y muy comprometido con el negocio, cuyo principal rol consiste en formar y sustentar la fuerza de venta que representan sus asesores. Con el mismo objetivo de desarrollar y profesionalizar el Canal Asesores, en agosto de 2019 el BSE designó al primer Bróker Organizador en su cartera de Vida. El rol de esta nueva figura consiste básicamente en reproducir los esfuerzos que se realizan desde el área Comercial de la División, en cuanto a la formación integral del Asesor de seguros de vida y la consecuente gestión de su actividad. La visión de

esta iniciativa fue poner en marcha un procedimiento más eficiente para la conformación de una fuerza de venta mayor y mejor preparada. Los resultados obtenidos demuestran sin lugar a dudas que esto constituye una exitosa estrategia comercial que debemos continuar desarrollando.

## Incentivos a Asesores

Los integrantes del Equipo de Vida informaron asimismo que este año se está dando inicio a la sexta edición de la Campaña de Incentivos a Asesores, una herramienta que procura alinear esfuerzos en torno a los objetivos planteados para el año en curso. Conocemos de primera mano el esfuerzo que implica la venta de un seguro de vida y la especial dedicación que requiere al Asesor transformar este negocio en una fuente redituable de sus ingresos. Es por eso que además de un esquema de comisiones que premia la permanencia de las pólizas, cada año se plantea esta suerte de competencia por la cual se otorga un reconocimiento a los mejores vendedores del período. Éste generalmente es de índole económico, pero en cada edición buscamos complementar estos premios con algún detalle adicional que logre transmitir la relevancia del trabajo del Asesor para nuestra División, así como el aplauso y agradecimiento de quienes trabajamos en ella. Los incentivos también nos permiten elevar el nivel de exigencia de cara al año que tenemos por delante. Constituyen un verdadero termómetro para medir el desempeño del Asesor, pero también mide la efectividad de nuestro propio trabajo. El apoyo que brindan nuestros equipos a este canal constituye gran parte de nuestras responsabilidades, y el éxito del Asesor es un indicador de nuestro propio éxito.

## Liderazgo

La División Vida cerró 2019 como líder en el mercado de seguros de vida, lo que significó remontar más del 10% en la participación del mercado asegurador. El crecimiento se registró fundamentalmente en el sector de los seguros individuales, destacándose los productos de ahorro: Renta Personal y Ahorro + Vida. Estas pólizas transforman los aportes que realiza el asegurado en una serie de retribuciones que realiza el BSE con las garantías contractuales y de respaldo institucional que nos distinguen. Resulta fundamental para la persona que adquiere seguros de largo plazo contratar con una empresa que le brinde la seguridad que los procesos de inversión y de cobro se realizarán en tiempo y forma. En este aspecto el BSE ofrece condicio-

## Futuro prometedor

El Equipo de Vida del BSE informó que el compromiso, el esfuerzo y la dedicación de los funcionarios hicieron posible dar continuidad al negocio en circunstancias únicas. Su trabajo, aunado al esfuerzo de los Asesores, son el camino elegido para alcanzar las metas propuestas y los resultados están vislumbrando un futuro

prometedor. Nos pueden contactar a través de nuestra casilla [infovida@bse.com.uy](mailto:infovida@bse.com.uy), en forma telefónica a través de Teleservicios 1998 y en las oficinas de Mercedes 1051 Piso 2. Debido a la crisis sanitaria la atención presencial ha sido restringida, por lo que recomendamos obtener información antes de concurrir.



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

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

[casur@casur.com.uy](mailto:casur@casur.com.uy)

Uruguay 1107 esquina Paraguay Tel. \*29025404



**Gonzalo Ciapessoni, integrante del Equipo de Vida, durante un evento regional para asesores, sucursales y agencias del norte del país durante el cual se presentó el proyecto de trabajo Vida BSE**

nes destacadas. Además de su extensa trayectoria -más de 100 años de experiencia en seguros de vida y ahorro- y el respaldo estatal, nuestra institución lleva adelante una política de inversiones en activos con grado inversor (calificados independientemente como de alta solidez) y cuenta con políticas de control de riesgo para reforzar la sustentabilidad del BSE. Adicionalmente, la red de distribución en todo el país aporta tranquilidad porque estaremos cerca del cliente para responder sus dudas y cumplir con nuestras obligaciones.

Las tasas de interés implícitas, 4% en dólares americanos y 3,5% en Unidades Indexadas, son altamente competitivas

comparando con instrumentos financieros de riesgo comparables. Nuestros productos se distinguen por su acceso, flexibilidad y comprensión por parte de un público que destaca la sencillez y transparencia del negocio que se le plantea. Sin letra chica, sin sorpresas y en algunos de ellos con la posibilidad de obtener liquidez inmediata si las circunstancias del cliente lo requieren.

Desde el momento que se suscribe el seguro, todas las partes ya conocen cuáles van a ser sus derechos y obligaciones y cuáles van a ser los montos finales a percibir ya que BSE trabaja con valores garantizados y no con proyecciones. El cliente compra certeza.

## Puertas innovadoras

El equipo de Ventas de Vida del BSE afirmó que en este escenario que genera la pandemia, se nos plantearon dos grandes interrogantes: cómo afectaría esta nueva realidad la venta de los seguros de vida y cómo seguiríamos operando con las nuevas limitaciones que nos impondrían las medidas sanitarias dictadas por el gobierno. La realidad mostró que el interés por nuestros productos no decayó, sino que la crisis los reposicionó debido fundamentalmente al riesgo de salud al que toda la población ahora se encuentra expuesta. Y es por esta razón el desafío se traslada entonces al segundo punto de la ecuación: cómo dar respuesta a una mayor demanda de nuestros productos y servicios en condiciones de trabajo nunca antes experimentadas.

A marzo de 2020 el BSE ya transitaba la segunda experiencia piloto de teletrabajo, pero con un alcance muy reducido, bien delimitado y sumamente controlado. En sólo un par de días nos enfrentamos al desafío de continuar operando con el 80% del personal trabajando desde sus casas. Debimos salvar muchas dificultades, pero gracias al compromiso y destreza de los equipos y con el apoyo invaluable de nuestro departamento de TI, se empezaron a diseñar y afianzar en la virtualidad prácticamente todas las operaciones de la División. Esto significó superar la mitad del desafío que se nos imponía, puertas adentro estábamos preparados para dar respuesta. Pero cómo haríamos para seguir vendiendo, para ir al encuentro de nuestros clientes sin poner en riesgo nuestra salud y la de los demás. Entonces se hizo evidente que esta nueva barrera podría ser transformada en una fortaleza para desarrollar nuestra actividad comercial. A partir de las nuevas herramientas para realizar encuentros virtuales, el tiempo, la distancia y el cuidado de la salud dejaron de ser una dificultad a la hora de establecer

contacto con nuestros asesores y clientes. Por el contrario, se nos abrieron las puertas de la innovación y la creatividad para llegar más lejos, a un público mayor y sin movernos de nuestro lugar de trabajo.

### Respuesta a la pandemia

En tiempos de crisis el rol de una aseguradora es brindar certeza y respaldo a sus clientes. Superado el primer impacto de los cambios que nos fueron impuestos y aprovechando la dinámica en las interacciones de la nueva realidad, diseñamos una nueva estrategia. Esta daba continuidad al trabajo que veníamos realizando en años anteriores, a la vez que era potenciada por el uso de las nuevas tecnologías. Fue así que encontramos nuevas formas para seguir conectados con nuestros asesores y clientes:

- Flexibilizamos la suscripción al gestionar todo el proceso en forma electrónica, permitiendo así un intercambio de información y documentación más sencillo y fluido.

- A partir de nuestra propia experiencia elaboramos manuales de apoyo al asesor destacando las ventajas potenciales que se esconden detrás de las restricciones, los beneficios vinculados al manejo de las nuevas tecnologías y en general cómo logramos transformar las dificultades en fortalezas operativas para incrementar las ventas.

- Nos acercamos a nuestras Sucursales y Agencias con mayor frecuencia y eficiencia, logrando de este modo sistematizar nuestro soporte a todos los puntos de atención de nuestros clientes.
- Generamos eventos virtuales integrando asesores y sus prospectos, con el propósito de traslucir la constante presencia y el apoyo brindado desde la institución. La pandemia ha cambiado la forma en que vivimos y trabajamos. Ha creado un nuevo mundo de desafíos para los vendedores y en particular los que hemos

desarrollado habilidades y practicado técnicas para venta presencial. Ventas que realizamos a través de reuniones cara a cara. El mundo cambió y como siempre ocurre, quien antes se adapta a los cambios, llevará la ventaja. El objetivo de un manual de Video Entrevistas es brindarle al asesor una herramienta para comenzar a transitar y potenciar una nueva modalidad de venta de seguros de Vida individual: La Entrevista Remota. Todos nos preguntamos: ¿Cómo explico los productos, presento cotizaciones y cierro ventas cuando no puedo utilizar la herramienta de ventas principal: el diálogo empático con nuestro prospecto, donde nuestros cinco sentidos interactúan con los del potencial cliente? La respuesta es: Desarrollemos otras formas para comunicarnos con nuestro público objetivo. Asumamos que la venta remota vino para quedarse y que vamos a intentar cambiar el paradigma de que sólo podemos vender seguros de Vida de manera presencial. Adoptemos la Video Entrevista. Es la mejor opción para una reunión "cara a cara". Sabemos por experiencia que las ventas por teléfono son una forma probada y verdadera de vender. Muchas de las mismas habilidades que se usan por teléfono también se pueden aplicar a las Video Entrevistas, pero con un cambio importante: poder mirar a nuestro prospecto e interactuar cara a cara. Esto significa que podremos leer las expresiones faciales y el lenguaje corporal del prospecto ajustando nuestros puntos de conversación en respuesta a las señales no verbales. Debemos intentar recrear y generar la experiencia de estar sentados juntos dialogando alrededor de una mesa, escritorio, etc. Hay muchas plataformas de videoconferencia para elegir, y la mayoría son fáciles de usar. Adaptarse para sobrevivir debe resultarnos una experiencia enriquecedora, y finalmente disfrutable.

## El Sistema Previsional y el Seguro

A lo largo del ciclo vital las personas recorren etapas de mayores y menores ingresos, con recursos que no necesariamente se alinean con sus necesidades de consumo. Este desfase fundamenta la necesidad de ahorrar, es decir de guardar durante los períodos de ingresos mayores para disponer de recursos con que cubrir los gastos de momentos en que las necesidades superan los ingresos.

### Soluciones

En este proceso de planificación debe considerarse también la incertidumbre con la que deben tomarse las decisiones de ahorro y consumo. En particular, aquella asociada a la cantidad de años de vida posterior al retiro del mercado laboral, y por tanto, al monto de recursos que deba ahorrar (dado que existe el riesgo de que los ahorros no sean suficientes para cubrir todos los gastos de la etapa pasiva). La reforma previsional de 1995, afirmó la base de sistema de reparto con el reconocimiento de historia laboral personal y de preservación de ahorros, mediante administración profesional para capitalizarlos y generar una renta acorde a los aportes. Aquella reforma configuró la etapa de retiro con mix de pasividad y renta vitalicia paralela, pero el paso del tiempo obliga a revisar y ajustar las condiciones de esa etapa, para garantizar a los trabajadores que, igual que en su etapa de actividad laboral, al momento del retiro tendrán opciones para elegir el proveedor y el servicio. Si bien el sistema previsional uruguayo ha combinado una tradición de reconocimiento social y de innovación para ser sustentable y se pretenden mejoras y soluciones a inequidades con la propuesta de "reforma de la reforma", existen situaciones individuales, personalizadas, que son difíciles de contemplar en un

sistema general. Entre las conclusiones de los recientes análisis realizados en el marco del estudio de reforma del sistema previsional se incluye la posibilidad de incentivar, promover y reforzar el sistema de ahorro voluntario como uno de los caminos que contribuya a resolver los problemas de equidad contributiva. Si bien nos encontramos aún en una etapa temprana del desarrollo de esa propuesta, se presenta como opción personalizada para casos particulares y en Vida BSE tenemos la capacidad de aportar instrumentos de solución.

Para acompañar el proceso de ahorro e inversión y de cobertura de riesgos durante toda la vida del asegurado, complementariamente a los sistemas previsionales, BSE ofrece seguros con componente de Ahorro destacándose principalmente en la venta de los seguros Renta Personal. Desde el BSE sentimos que ya podemos brindar soluciones particulares a las necesidades de nuestros clientes. Los sistemas son respuesta a realidades genéricas, a comportamientos generales y buscan correcciones a largo plazo a desequilibrios en el plano de las retribuciones jubilatorias. Pero a nivel individual la solución existe hoy a través de la Renta Personal de BSE y es inmediata. Capitalizar nuestra capacidad de ahorro y convertirla en un flujo de pagos que generen tranquilidad en relación a nuestro bienestar futuro, es posible hoy. Desde el punto de vista financiero, estas pólizas transforman en el tiempo los aportes que realiza el asegurado en una serie de retribuciones que realiza el BSE con las garantías contractuales y de respaldo Institucional que nos distinguen.

### Flexibilidad

La Renta Personal del BSE permite su adaptación a las

condiciones particulares de la persona, permitiendo ajustarse a sus preferencias.

La principal fortaleza de estos productos es que el cliente se lo arma a su medida. Los plazos, montos, forma de pago, coberturas adicionales, etc., son de elección del cliente, además de admitir contratación en unidades indexadas o dólares. Otros instrumentos tienen restricciones de disponibilidad, por plazos de inversión, costos fijos, variabilidad de precios, entre otros y hacen que el proceso de inversión incorpore descalces en relación a las necesidades individuales, y en general, generen dificultades para su implementación. La contratación de seguros de Renta Personal de BSE, líder en este tipo de productos, permite diseñar a futuro el cumplimiento de las expectativas del asegurado en diversas etapas de su vida, particularmente en la de su retiro, con independencia de las modificaciones que los sistemas previsionales deban implementar para su sustentabilidad, sin incertidumbre y transmitiendo tranquilidad. Pueden además contratarse tantas pólizas como se desee permitiendo la adaptación a las nuevas necesidades financieras y presupuesto personal.

En caso de que por algún motivo el cliente no pueda cumplir con sus obligaciones, cuenta con hasta un año para regularizar, y generará beneficios futuros en función de los pagos realizados hasta el momento. No tenemos que depender de coyunturas externas, lo podemos decidir y concretar en este tiempo y de acuerdo a nuestra propia capacidad de pago y en relación al proyecto que, en el corto, mediano o largo plazo imaginemos y queramos diseñar para nuestro futuro. Buscamos que el seguro se adecue al cliente.

Desde sus inicios se diferencia por la descentralización administrativa en sus 5 sucursales

# Sancor Seguros garantiza en el país atención a sus corredores y clientes

**S**ancor Seguros, desde el inicio de sus actividades en Uruguay, dio prioridad al servicio dedicado a corredores y clientes. La compañía 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.

## Desafío

El 1 de julio de 2006 nació Sancor

Seguros en Uruguay, un nuevo proyecto que se planteaba el desafío de iniciar el camino hacia la internacionalización del Grupo Sancor Seguros. La empresa llegó a Uruguay con el objetivo de brindar un servicio totalmente innovador y diferente en el país y creyendo que la satisfacción de los que confiaran en ella sería siempre su mayor razón de orgullo. Esa primera experiencia, en julio de este año, cumple 15 años de reconocida presencia en el mercado uruguayo.

Sancor Seguros centra los procesos de gestión en sus sucursales en cuatro grandes lineamientos 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.

## En todo el país

Cuenta con cinco sucursales en todo el país: Punta del Este (desde 2007, actualmente a cargo de

Fernando Quintana); Mercedes (desde 2008, a cargo de Enrique Rodríguez); San José (desde 2009, a cargo de Gabriela Lugo); Salto (desde 2010, a cargo de Carlos Dominguez) y Paysandú (desde 2014, a cargo de Enrique Rodríguez), además de la casa matriz en Montevideo, que complementan el trabajo de los corredores de seguros de la organización. Es la única compañía aseguradora privada con descentralización administrativa en todo el país, cuyo Encargado

Comercial es Edgardo Schoepf. Sancor Seguros parte de 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 sustentan en una gestión integral diferenciada, que busca la excelencia y eficacia en el servicio (suscripción, emisión, liquidación de siniestros, etc.).

## SUCURSAL PUNTA DEL ESTE



Con el objetivo de seguir creciendo y en la búsqueda de la innovación constante, la compañía se mudó el año pasado a una nueva sucursal en Punta del Este, ubicada frente al puerto, en uno de los mejores lugares de la Península, Calle 22 (Juan Gorlero) y Calle 17 (El Estrecho) - Edificio Portofino - Local 201. De esta manera, la nueva sucursal de Sancor Seguros cuenta con un moderno

espacio para continuar brindando servicios y atención personalizada a sus corredores y asegurados, tanto actuales como potenciales. Todos los clientes de la zona verán emitidas sus pólizas y gestionados sus siniestros en un lugar confortable, donde se sentirán sumamente cómodos, asistidos por un equipo de trabajo especializado.



Equipo de la Sucursal Punta del Este, Fernando Quintana, Ana Chiappa, Edgardo Schoepf y Diego Maga



Edgardo Schoepf,  
Encargado Comercial

Antigüedad en el rubro: 18 años.  
Un deporte: Rugby.  
Un hobby: Escuchar música.  
Un lugar en el mundo: Una buena playa con mi familia.  
Tres características de tu personalidad: Optimista, responsable y práctico.  
Tres valores fundamentales para la vida: Humildad, gratitud y honestidad.  
Un sueño: Viajar por el mundo.  
No cambiaría por nada del mundo: Mi familia.

Antigüedad en el rubro: 6 años.  
Un deporte: Fútbol.

Un hobby: Salir a correr; practicar diferentes deportes.  
Un lugar en el mundo: Las Toscas, Canelones, un lugar donde crecí y fui siempre muy feliz.  
Tres características de tu personalidad: Responsable, positivo y disciplinado.  
Tres valores fundamentales para la vida: Humildad, lealtad y sinceridad.  
Un sueño: En lo profesional, seguir especializándome, creciendo y ser cada día mejor en lo que hago. En lo personal poder formar una familia como la que mis padres me dieron.  
No cambiaría por nada del mundo: La familia que tengo.



Fernando Quintana, Encargado de la Sucursal Punta del Este

## SUCURSAL MERCEDES



La sucursal en el Departamento de Soriano, (Mercedes), fue inaugurada en el año 2008, en un punto neurálgico de movimiento de la ciudad y cargado de historia. En el lugar se emplazaba la Casa Borio, instalada en 1927 por Juan Borio, argentino de nacionalidad e hijo de inmigrantes italianos. Allí desarrolló su negocio llamado Sombretería Oriental. Con el curso del tiempo el comercio fue ampliando su oferta vinculada a la vestimenta masculina y expandiendo su local al adquirir el edi-

ficio contiguo. Hoy en día, la sucursal se encuentra en ese punto estratégico de la peatonal, Wilson Ferreira Aldunate 703. Es un lugar destacado y de referencia para los asegurados y corredores de seguros de la compañía desde hace 13 años. Desde el comienzo de su operativa en el Departamento de Soriano, Sancor Seguros trabaja en conjunto con el emblemático Club Remeros de Mercedes; brindando promoción y apoyo en distintos programas con fines sociales.



Equipo de la sucursal Mercedes, Analía Castro, Enrique Rodríguez y Fernando Rodríguez

Antigüedad en el rubro: 10 años.  
Un deporte: Fútbol.

Un hobby: Numismática.  
Un lugar en el mundo: Cualquier lugar que tenga costa.  
Tres características de tu personalidad: Optimista, divertido y amable.  
Tres valores fundamentales para la vida: Honestidad, responsabilidad y confianza.  
Un sueño: Viajar por el mundo.  
No cambiaría por nada del mundo: Mi familia y mis orígenes.



Enrique Rodríguez,  
Encargado de las Sucursales Mercedes y Paysandú

## SUCURSAL SAN JOSÉ



La compañía inauguró en el año 2009 su sucursal en el Departamento de San José, desde la cual se cubren, además de a los asegurados y corredores del lugar, a distintas zonas de nuestro país: Flores, Florida, Durazno y Canelones Norte. El foco, al igual que en cada una de las sucursales, está puesto en esforzarse cada día para brindar a los corredores y asegurados respuestas rápidas y eficientes. La capacidad de respuesta se reforzó con las herramientas tecnológicas con las que cuenta la compañía, y que le permiten mantener sinergias muy interactivas, aún en la nueva realidad que pauta la pandemia. Sancor Seguros afronta nuevos desafíos en un contexto que exige adaptarse a ciertos cambios

con mayor celeridad; innovando y escuchando en todo momento a su fuerza de ventas, sus propuestas e inquietudes, para mejorar día a día el trabajo en equipo. Han sido años de gran crecimiento profesional del equipo ya que se ha generado un trabajo en conjunto con corredores de seguros y con cada una de las personas que trabajan con ellos. El objetivo común es brindar las mejores soluciones para los asegurados de la compañía. Es un aprendizaje constante que apunta a dar lo mejor de cada uno para lograr los resultados deseados. Existe una clara valoración: el aporte de cada una de las personas es verdaderamente importante.



Equipo de la Sucursal San José, Silvana Quesada y Gabriela Lugo

Antigüedad en el rubro: 13 años.  
Un deporte: Gimnasia (Spinning).  
Un hobby: Leer un libro.  
Un lugar en el mundo: Uruguay.  
Tres características de tu personalidad: Perseverante, responsable y empática con otras personas.  
Tres valores fundamentales para la vida: Honestidad, respeto y humildad.  
Un sueño: Volver a abrazarnos.  
No cambiaría por nada del mundo: La familia y amigos.



Gabriela Lugo - Encargada de la Sucursal San José

## SUCURSAL SALTO



La sucursal en el Departamento de Salto se inauguró en el año 2010. Desde el año 2013, las oficinas se ubican en la calle principal de la ciudad, (Uruguay 1601), un punto estratégico, que identifica a Sancor Seguros en el mercado

local. La sucursal, además de a los asegurados y corredores del lugar, le da soporte a organizadores, corredores de seguros y asegurados de otras zonas estratégicas del país: Salto, Artigas, Tacuarembó y Rivera.



Equipo de la Sucursal Salto, Kevin Aristov, Natalia Molteni y Carlos Domínguez



Carlos Domínguez, Encargado de la Sucursal Salto

Antigüedad en el rubro: 10 años.  
Un deporte: El fútbol.  
Un hobby: Pescar.  
Un lugar en el mundo: Salto.  
Tres características de tu personalidad: Creativo, práctico y leal.  
Tres valores fundamentales para la vida: La empatía, el respeto y la responsabilidad.  
Un sueño: Obtener un título profesional universitario.  
No cambiaría por nada del mundo: El campo.

## SUCURSAL PAYSANDÚ



La Heroica. Es la última sucursal descentralizada que inauguró Sancor Seguros hasta la fecha. Desde ese entonces, la compañía está vinculada con el Yacht Club Paysandú, una institución emblemática en el Departamento por su regata de la meseta, la más antigua que se corre en el Río Uruguay. Desde las sucursales de Paysandú y Mercedes se atienden de manera también muy profesional a los asegurados y corredores del lugar y a las importantes zonas de Colonia, Soriano y Río Negro.

Sancor Seguros abrió en el año 2014 las puertas de su sucursal en el Departamento de Paysandú, que se ubica en la calle Florida 1005, en el centro de



Equipo de la Sucursal de Paysandú, Víctor Romero y Virginia Nuñez

### Servicio de excelencia

Sancor Seguros, en el contexto de la pandemia, trabaja con todas las herramientas tecnológicas con las que cuenta para cuidar a sus colaboradores, asegurados y corredores de seguros.

En consonancia con esta operativa de trabajo, en cada una de sus sucursales se cumple estrictamente el protocolo sanitario para que puedan asistir con tranquilidad y ser atendidos/

as por un equipo especializado, que trabaja en forma sostenida y con altos estándares profesionales para lograr la excelencia y satisfacción en la atención.

### Trabajan a puertas cerradas

Debido a la situación actual que cursa nuestro país, las sucursales de Sancor Seguros trabajan a puertas cerradas hasta el viernes 30 de abril, inclusive, atendiendo una guardia en casos de extrema necesidad. De esta manera, se colabora activamente en línea con las medidas adoptadas por el Comité de Emergencia del Grupo y las

recomendaciones brindadas por el Ministerio de Salud Pública, en el marco de la política de Responsabilidad Social Empresaria de Sancor Seguros. La compañía está tomando entonces las medidas necesarias para proteger a sus colaboradores, corredores y clientes e invitan a priorizar el uso de las herramientas digitales para realizar todo tipo de consultas.



**ASESOR EN SEGUROS**  
UN PROFESIONAL INSUSTITUIBLE

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

# CASUR se sustenta en valores

CASUR, Primera Cooperativa de Corredores de Seguros del Uruguay, comenzó este año 2021, con la importante premisa del cuidado de su gente, clientes, corredores y funcionarios, informó la reconocida organización. Destacó que, “para ello se profundizaron en esta difícil etapa, las medidas que contribuyen al descenso de la movilidad mediante el teletrabajo y a las herramientas informáticas que la tecnología pone a nuestro alcance”. “Nuestra meta para este año, en primera instancia, es cumplir con las necesidades de nuestros



Andrés Guidali, Roberto Machado y Julia Domínguez

clientes y corredores, haciendo lo posible para llegar de la

mejor manera al fin de la pandemia, que esperamos sea, va-

cunación mediante, muy pronto. No queremos dejar pasar por alto el triste hecho del fallecimiento de dos de nuestras socias fundadoras y queridas compañeras como Iris Menza, en actividad y Estela Espinosa ya jubilada. Saludamos a sus familiares y amigos y tengan la certeza que siempre las recordaremos con mucho cariño”, informó la cooperativa.

#### Acuerdos

Respecto al plano profesional subrayó que “seguiremos luchando por el respeto y la jerarquización de los corredores,

sabiendo el rol fundamental del Corredor no solo en la comercialización, sino también en el apoyo y asesoramiento al cliente durante la vigencia de la póliza. Saludamos también a los nuevos corredores que se han unido a nuestro proyecto”. La organización informó además que “estamos abocados a la tarea de profundizar los acuerdos con las compañías que ya los tenemos y lograr nuevos acuerdos para seguir cumpliendo lo que siempre decimos, y es que una póliza contratada a través de CASUR, vale más”.

## Los Seguros Agrícolas en la pospandemia



**Dra. Andrea Signorino Barbat**  
Asesora especialista Seguros y Re-seguros  
Secretaria General AIDA World  
andreasignorino@gmail.com

Siempre me ha sorprendido lo poco que se habla en el Uruguay de los seguros agrícolas, siendo que una de nuestras principales riquezas radica en nuestros campos, con su producción digna de una protección eficiente, como la que brinda, sin dudas, el seguro. En vistas a ello, en ocasión de mi último libro, comentando la novel Ley de Seguros, editado por la Ley Uruguay, en diciembre de 2019, decidí interiorizarme un poco más en

ellos. Esto, no sólo en lo que dice la Ley sobre los seguros agrícolas, sino en lo que aporta la doctrina y su realidad regional. Por esta razón, frente a un nuevo año en que seguimos cursando la pandemia que genera el Covid-19, me pareció oportuno formular unas breves reflexiones sobre cómo los seguros agrícolas deberán ser visualizados y apoyados, para servir de útil herramienta de protección, y de recuperación de la economía en la era pospandemia. Es claro que la agricultura es una actividad económica, intrínsecamente riesgosa. Está sujeta a una serie de impactos fortuitos de índole climá-

tica, biológica y geológica, los cuales requieren de estrategias e instrumentos de administración financiera para hacer frente a sus consecuencias. Las estrategias tradicionales de manejo de riesgos, muchas veces alejadas de la técnica del seguro, y la ayuda de emergencia que los gobiernos proporcionan ante las afectaciones mayores, ciertas veces no han demostrado ser suficientemente eficaces y oportunas para prevenir pérdidas económicas serias o para permitir una recuperación rápida. Luego de un auge de los seguros agrícolas en América Latina, por las décadas de 1960 y 1970, los programas integrales de riesgos múltiples comunes en esa época enfrentaron dificultades financieras y fueron reducidos o clausurados en su totalidad. Antes de la pandemia, los seguros agrícolas estaban resurgiendo, en especial para mejorar la competitividad en mercados de productos cada vez más integrados. Tras una larga pausa, el seguro agrícola estaba resurgiendo como tópico de interés para agricultores, gobiernos, aseguradoras e instituciones dedicadas al financiamiento del desarrollo en América Latina. El interés renovado se originó en una confluencia de factores: una serie de desastres naturales económicamente costosos en años recientes, la necesidad de mejorar la competitividad agrícola y los movimientos de integración que dejaban a los productores regionales expuestos frente a los agricultores de países industrializados -los cuales se benefician en mayor medida de una gran variedad de instrumentos de manejo de riesgos agrícolas, entre éstos, los seguros de cosechas- y la promesa de que la nueva tecnología de la información y las técnicas avanzadas de modelización probabilística de riesgos bajarían los costos de desarrollo y supervisión de los productos de seguros. Ahora bien, ocurrida la pandemia, varias prioridades han cambiado ¿dónde quedan los seguros agrícolas en este contexto? Si pensamos en la pandemia que el mundo viene enfrentando desde el año 2020, sumado a la llamada cuarta revolución dada por la evolución exponencial de la tecnología, parecería que

los motivos antes expuestos para el incremento de los seguros agrícolas se ven potenciados. No obstante, los mismos no están exentos de desafíos.

¿Cómo podrá un país en vías de desarrollo derivar recursos para poder potenciar la contratación de los seguros agrícolas cuando su prioridad en la era pospandemia será la básica supervivencia de la población, sin dudas muy castigada en sus bolsillos? ¿Cómo lo logrará con una economía complicada y con prioridades, tal vez antes, secundarias? No debemos perder de vista que en la etapa pospandemia, muy probablemente los peores riesgos que, en especial las medianas y pequeñas empresas agrícolas enfrentarán, no serán el riesgo propiamente agrícola, como ser el principal riesgo de cosechas que depende de circunstancias climáticas, sino que lo serán aquellos que pueden afectar su rentabilidad y viabilidad: riesgos de precio o de mercado, riesgos de operación, riesgos financieros y hasta riesgos de activos y personales. En este punto, la solución no la deben, ni pueden, dar únicamente los seguros. La gestión de estos riesgos debe involucrar a toda la empresa y actividad agrícola, e incluso hasta llegar a requerir el apoyo gubernamental en vistas a la trascendencia de la actividad agrícola para la sociedad, apoyo que, en el caso de involucrar a varios organismos, debe ser coordinado para no superponer esfuerzos que terminen diluyendo su eficacia. Ahora bien, los diferentes tipos de productos de seguros agrícolas -como ser de riesgos únicos, múltiples, paramétricos y de ingresos- tienen un nicho, pero deben adherirse a principios básicos de justicia actuarial y deben tratar de minimizar los problemas de selección adversa, riesgos morales y costos administrativos. En esto también, los gobiernos juegan un rol vital al proporcionar la información necesaria para medir, evaluar y monitorear los riesgos, mantener un marco regulatorio y de supervisión sólido, ayudar con el acceso al re-seguro y en la ayuda ante desastres catastróficos. Asimismo, apoyar con asistencia técnica y capacitación a los

proveedores de seguros privados. Se argumenta que los subsidios públicos para primas son necesarios, a fin de que las primas sean más accesibles para la mayoría de los agricultores. Ahora bien, en la era pospandemia ¿Podrán los gobiernos de Latinoamérica derivar recursos para subsidiar los seguros agrícolas? La pregunta suena desafiante. Quienes conocemos las bondades del seguro sabemos que los siniestros suelen ser los que terminan de convencer a los potenciales asegurados -y gobiernos- de contratarlo y promoverlo. Los seguros agrícolas no escapan de ello, al contrario, son un ejemplo tangible del respaldo que a la sociedad puede brindar ante riesgos muchas veces determinantes de la sobrevivencia de la empresa agrícola y del bienestar de la familia del agricultor. En suma, ¿serán de utilidad los seguros agrícolas en el contexto de las consecuencias socio-económicas negativas de la pandemia por Covid-19 que ha venido asolando a la humanidad en estos años? Es decir, ¿serán una herramienta útil aun en la etapa de recuperación pospandemia? Mi respuesta es afirmativa. En una economía castigada por la pandemia, un evento climático que afecte las cosechas, tendrá un efecto negativo agravado para el productor y para el país, con mayores dificultades para ser afrontado, que si ocurriera en épocas de bonanza. Ahora bien, esto siempre que también los gobiernos apoyen al sector tanto agrícola como de seguros en esta especial rama, dado que el sector asegurador tampoco es, ni será, ajeno a las repercusiones negativas. Se dice que en épocas de crisis, la demanda de seguros, y la baja de seguros vigentes, se multiplica, sobre todo en poblaciones como las latinoamericanas donde, en su mayoría, el seguro no es visto aún, como una prioridad. Nunca debemos perder de vista, que también de nosotros depende el poder revertir esta tendencia, lo cual pasa en buena medida, por difundir la cultura aseguradora, el respaldo y las bondades del seguro, en todos los estratos sociales, niveles educativos y extenderla a todas las actividades económicas.

*Tu compañía.*

**San Cristóbal**  
SEGUROS

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