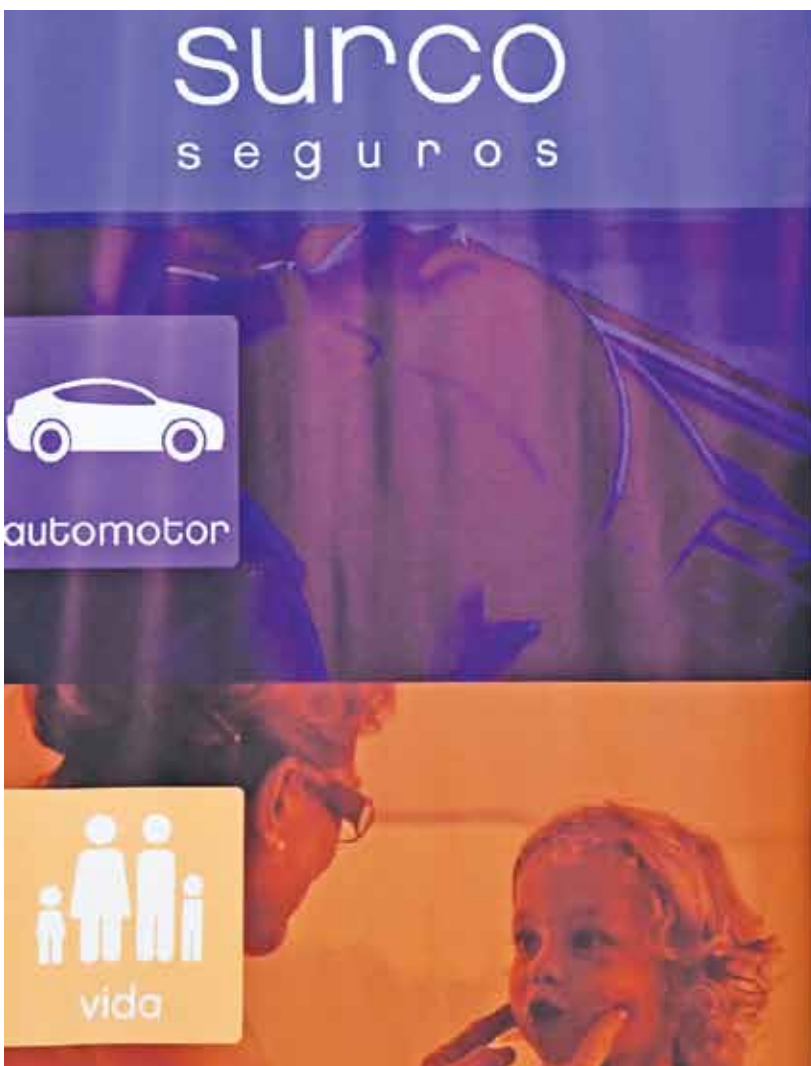


Una compañía que genera valor, es sólida y tiene resultados positivos

Surco Seguros potencia procesos con la innovación y la tecnología



Presidente de Surco Seguros, Cr. Walter Ocampos: “apuntamos a una fidelización consciente, las personas deben sentirse protegidas y tranquilas” .

● Páginas 6 y 7

Sancor Seguros, un fuerte compromiso con la cadena productiva agropecuaria

Página 8



Ing. Agr. Sofia Schmitz, Jefe de Riesgos Agropecuarios



SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

☎ 0800 2543
🌐 sancorsegueros.com.uy
📘 sancorseguerosuy
📱 SancorUruguay

Desde el comienzo de la pandemia del Covid-19

Casur garantiza integridad y calidad de servicio al corredor y al asegurado

Casur garantizó, desde el comienzo de la pandemia del Covid-19, la integridad de su servicio y el compromiso asumido con los corredores y los asegurados.

El Presidente de la cooperativa, Roberto Machado Fernández, el Vicepresidente Germán Jorge y el Secretario General, Fernando Santos Veiga, informaron al Suplemento de Seguros de El Observador que en todo momento se aplicó la estrategia de no resentir la calidad de servicio que caracteriza a la organización, en línea con los protocolos sanitarios adoptados y recomendados por las autoridades de la salud.

Prioridad, la seguridad

Los directivos expresaron que cuando el país comenzó a generar en marzo medidas sanitarias para enfrentar la pandemia, la cooperativa dejó de brindar atención presencial en su sede de la Avda. Uruguay y Paraguay con el objetivo de preservar la salud de los corredores y funcionarios, quienes estuvieron siempre operativos



Secretario General de Casur, Fernando Santos Veiga, Presidente Roberto Machado y Vicepresidente, Germán Jorge

con la modalidad de teletrabajo. Mediante la utilización de herramientas digitales en los procesos de gestión se mantuvo un dinámico contacto con los clientes. A su vez, los integrantes de la directiva

utilizaron la plataforma Zoom para mantener sus reuniones.

Los entrevistados informaron que desde el pasado 10. de junio Casur brinda atención presencial en sus sede, al tiempo que también utiliza las herramientas tecnológicas en su gestión. El ingreso a la oficina de la cooperativa se enmarca en protocolos de seguridad para minimizar los riesgos y proteger la salud de todos. En la sede se brinda atención comercial a socios, corredores y clientes finales.

Compromisos

Los directivos subrayaron que en todo momento la cooperativa

Casur mantuvo sus compromisos con los corredores, clientes y las compañías de seguros. Precisamente, la institución ya ha recibido premios de aseguradoras por los procesos de producción desarrollados en los últimos meses.

Expresaron asimismo que se apunta a seguir generando acuerdos con compañías en beneficio de Casur, de los corredores, y de los clientes y destacaron que “los contactos que mantiene la cooperativa con las aseguradoras del mercado son muy fluidos”. Indicaron además que están trabajando para encarar la última parte del año, ya con el país con

mayor movimiento, para lograr mayor producción y beneficios.

Apoyo

Casur tiene una red de 100 corredores a quienes la organización les brinda apoyo y servicios. El objetivo es que el Corredor siempre esté bien asesorado y que se sienta respaldado en un mercado cada vez más competitivo y con mayores amenazas para la profesión.

La cooperativa sustenta la premisa de que una póliza ingresada por la institución vale más para

La cooperativa aplica protocolos de seguridad para minimizar riesgos y proteger la salud

el Corredor porque se comparten los beneficios obtenidos con el esfuerzo conjunto de sumar premiación.

La organización fue fundada en setiembre de 1993 por un grupo de corredores asesores imbuidos de una fuerte vocación cooperativa. Desde esa fecha Casur se caracteriza por su profesionalismo, su fuerte vocación de servicio y por brindar coberturas que se ajustan a las reales necesidades del asegurado.

El objetivo es proteger, con las coberturas adecuadas, la Vida, el Patrimonio y los proyectos comerciales, industriales y agropecuarios de los clientes.

La importancia que reviste tener seguros para el Hogar

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

Francisco Astelarra, presidente de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS), informó al diario Clarín que aunque la ocurrencia de estos siniestros es muy baja, cuando suceden suelen ser devastadores en costos de bienes muebles, inmuebles y, ni que hablar, cuando involucran vidas humanas. En la mayoría de los casos, arrasan con el esfuerzo de toda una vida. Estar protegidos frente a los mismos permite reponerse en lo material de manera más eficientemente, rápida y menos traumática posible.

El ejecutivo señaló que existen coberturas obligatorias y voluntarias con las que debería contar todo consorcio para tener protegido su patrimonio frente hechos de esta naturaleza o similares. Pero, a pesar de la obligatoriedad, sólo entre el 15 y el 20 por ciento de los edificios y de las casas particulares cuentan con seguro de incendio.

Obligación

La Ley 13.512 de Propiedad Horizontal de Argentina establece la obligación de contratar un seguro de incendio para cubrir las partes comunes del edificio y la responsabilidad civil derivada. Esa misma póliza protege ante rayos, explosión, tumulto popular, huelga, terrorismo y hechos de

vandalismo y malevolencia, así como también frente a daños por impacto de aeronaves, vehículos terrestres, sus partes y componentes y daños por humo.

En el caso de ocurrir el siniestro, el seguro pagará el costo de la reconstrucción de las partes comunes hasta el monto contratado. Cada propietario deberá encargarse -con sus fondos o su seguro- de reparar o reconstruir su departamento.

En cuanto a la Responsabilidad Civil, es decir los daños generados a las personas y a sus bienes, cada propietario es considerado como un tercero respecto al mismo consorcio.

La póliza del edificio debería resarcirlos, como así también a los vecinos linderos o transeúntes dañados.

San Cristóbal
SEGUROS

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

Tecnologías en seguros, hoy más que nunca

Por Andrea Signorino Barbat
Asesora experta en Seguros y
Reaseguros
Secretaria General de AIDA World

En estos especiales tiempos que corren, si hay algo que ha alcanzado prácticamente a todos, sino a todos, no solo en Uruguay sino en el mundo, ha sido el uso de las tecnologías. Su empleo se ha vuelto indispensable, no solo ya para simplemente compartir noticias en redes, sino para visitar virtualmente a la familia, a los amigos y hasta para dar clases o trabajar, incluso en empresas donde tal vez antes hubiera sido insospechado tener que recurrir al teletrabajo. Todos hemos aprendido a utilizar las distintas plataformas que nos han permitido esta interacción virtual, que ha desembarcado en nuestra vida profesional y hasta personal, para quedarse. Esto me ahorra tener que argumentar sobre las virtudes de la tecnología, algo sobre lo cual he venido pregonando desde hace muchos años en materia de seguros, y estudiando en forma personal y en el marco del grupo de trabajo internacional sobre nuevas tecnologías, prevención y seguros que presido en AIDA internacional.

Acostumbrado a lo virtual

De todo esto no escapa el mundo de los seguros, el cual, ya hace varios años que viene siendo conquistado por la tecnología, en sus diversas facetas, conformando lo que se ha dado en llamar el mundo Insurtech (technologies+Insurance). Ahora bien, el asunto es que esta conquista venía siendo paulatina



y ordenada por sectores dentro de la actividad, si así se puede decir, lo cual entiendo, cambiará drásticamente. Es que pasada la pandemia del Covid-19, el consumidor de seguros ya no será el mismo luego de haber tenido que sortear la experiencia, a veces forzada, del uso de la tecnología a nivel personal y laboral. Ese eventual asegurado se ha acostumbrado al mundo virtual y a la inmediatez no solo a efectos de comparar precios y comprar un seguro, tal vez uno de los primeros usos de las tecnologías en seguros, sino al contacto virtual con su asesor en seguros y con su asegurador, al consentimiento virtual y a la ausencia de papeles, entre otras muchas interacciones por ese medio.

El fenómeno Insurtech

Por lo tanto, ya no podremos seguir pensando a la actividad aseguradora, ni al contrato de seguros, como hasta ahora, con la misma visión tradicional, pues el fenómeno Insurtech ya ha producido una ruptura de paradigmas

Se registró una ruptura de paradigmas en el mundo de los seguros

en el mundo del seguro y ahora, si se me permite la disquisición, el mundo "Covid-19" ha precipitado los tiempos para implementar la tecnología en todos los sectores de la actividad. Si a esto le sumamos que en nuestro país, tenemos una, ya no tan, nueva ley de seguros vigente, que estatuye al contrato de seguros como de perfeccionamiento consensual, es decir mediante el mero consentimiento de las partes aun antes de la emisión de la póliza y del pago del premio, el modo cabal de recabar este consentimiento se ha vuelto esencial pues es lo que hace nacer los efectos del contrato, por lo tanto la cobertura. Además, la ley de seguros exige el envío de la totalidad de

condiciones de la póliza al asegurado, y esto dentro de un plazo de 30 días, contando el asegurado con igual plazo para aceptar las eventuales modificaciones con respecto a la propuesta de contratar, exigiendo la ley constatar la efectiva recepción de las mismas por el asegurado o la comprobación del acceso a ellas por éste, por ejemplo accediendo a la web del asegurador. Es claro pues que debe poder comprobarse esa recepción o acceso, en el plazo establecido, así como la eventual discrepancia del asegurado con las modificaciones. También la ley exige que, a la hora de la renovación, aún automática del seguro, si se modifican condiciones, estas deben ser expresamente aceptadas por el asegurado, nuevamente pues, resultando esencial el modo cabal de recabar esta aceptación.

Desafíos

Estos son algunos ejemplos solamente de los desafíos que la ley de seguros supone hoy por hoy para los aseguradores, así como para los intermediarios ya que ellos son muchas veces los que intervienen en los procesos antedichos. Esto no hace más que reafirmar mi convicción de que en la actualidad las tecnologías son también la solución a esos desafíos. Por otra parte, con o sin pandemia, seguirán las tradicionales preocupaciones relacionadas también a las nuevas tecnologías como ser el respeto a los derechos de los consumidores, tales como al debido asesoramiento, la transparencia en la contratación, la protección de los datos personales, la adecuada prevención contra los ciberriesgos, entre otros.

Protección de datos

Por increíble o paradójico que parezca, las tecnologías son también la respuesta a estas inquietudes planteadas por el empleo de ellas mismas. Por solo citar un ejemplo, la resolución europea sobre protección de datos personales de 2018, busca justamente paliar uno de los mayores riesgos que las tecnologías en seguros presentan que es la vulnerabilidad de los datos de los asegurados o consumidores. Y ¿cuál es la solución que exige al asegurador? Pues nada menos que aplicar las propias tecnologías justamente para lograr esa protección de datos personales potencialmente vulnerables por su uso. Es claro que proteger la información de los asegurados es determinante en las estrategias de fidelización del sector asegurador. Los aseguradores son la primera línea de defensa y deben estar en conciencia de ello. También el corredor y el agente de seguros que son quienes deben guiar a sus clientes en la gestión del riesgo y son en un gran porcentaje, quienes están en contacto directo con el asegurado.

Hoy más que nunca

En suma, si combinamos al consumidor de seguros post-pandemia que se habrá acostumbrado al mundo virtual mucho más allá de la simple compra del seguro, con las exigencias de una ley de seguros de orden público, que amerita extremar los recaudos ante el asegurado, y las tradicionales preocupaciones relacionadas al uso de la tecnologías, a todo lo cual me he referido en este artículo, no queda más que concluir que las tecnologías en seguros, si... hoy más que nunca.

Ante la incertidumbre una certeza: estaremos



surco.com.uy



La nueva Vicepresidenta del BSE dijo que apunta a mejorar la gestión del organismo

Silvana Olivera, estaré en primera línea para **potenciar** la estrategia aseguradora

La nueva Vicepresidenta del Banco de Seguros del Estado (BSE), Ing. Silvana Olivera, afirmó que estará “en primera línea para potenciar día a día la estrategia aseguradora porque los seguros le generan tranquilidad al beneficiario y a su núcleo familiar”.

La ejecutiva destacó asimismo a El Observador que tiene “una mirada muy puesta en el tema social y, por lo tanto, tenemos que desarrollar acciones que siempre sean positivas para los adultos mayores, a los que el BSE les abona las pasividades. Debe ser una política de fuerte contenido social, que redunde en beneficio de la institución, de los jubilados y de todo el país”. El organismo cubre actualmente 61.000 jubilaciones del sistema que nuclea a las AFAPs.

Nuevos desafíos

La ejecutiva señaló que el BSE es “una institución sólida, con más

Los Corredores y los Agentes son los socios estratégicos de la institución

de 100 años de historia, que se ha actualizado a los nuevos desafíos que implica esta nueva Sociedad



Vicepresidenta del BSE, Ing. Silvana Olivera

Digital en la que vivimos”.

Expresó, en otro plano, que “trabajamos con nuestro equipo para ser los mejores en la calidad de servicio que le brindamos a nuestros clientes, así como en la definición de políticas efectivas en la disminución de los accidentes de tránsito, un flagelo que azota a nuestra sociedad”.

¿Cómo asume el desafío que conlleva ejercer la Vicepresidencia del BSE?

Es un honor asumir esta gran responsabilidad, en calidad de Vicepresidenta de una institu-

Será importante fomentar aún más la cultura aseguradora de Uruguay

ción tan relevante. Integrar una organización que tiene más de 100 años de historia, que forma parte de la vida de un país joven como Uruguay, configura un hecho realmente destacable.

Llevaremos adelante nuestra tarea de servidora pública

con vocación de servicio, con una ética de transparencia, con responsabilidad y compromiso. Realizaremos una construcción colectiva junto al resto de los integrantes del Directorio, del equipo gerencial y de todos los funcionarios de la institución. Tenemos como foco principal la mejora de la gestión, lo cual redundará en mejores servicios a nuestros clientes y beneficiarios.

Venimos a fortalecer al Banco en este escenario complejo que atraviesa el mundo y nuestro país por la pandemia desatada por el Covid-19.

“Venimos a fortalecer al Banco”

Ing. Silvana Olivera
VICEPRESIDENTA DEL BSE

Desde el punto de vista de la función pública quiero señalar que me generó experiencia trabajar durante años en un Regulador del Sistema Financiero como es el Banco Central del Uruguay (BCU), en el Área de Tecnologías de Información, en la Superintendencia de Seguros y Reaseguros y en la Superintendencia de Intermediación Financiera, tarea que desempeñaba hasta ser designada en este nuevo cargo. También he sido, hasta febrero de este año, Directora de la Unidad Reguladora de Servicios de Comunicaciones.

El haber trabajado en el área que regula al sector Seguros me permite tener una visión acabada del mercado y de los clientes y beneficiarios del mismo. Esto es muy valioso para que gestión que realizaré en este nuevo cargo que me toca desempeñar hoy.

El seguro verde en Argentina

Hay 7,43 millones de árboles nuevos en Argentina como fruto de la primera transferencia de fondos del Seguro Verde, que fue de 96 millones de pesos, según informó el diario Clarín. Es una iniciativa conjunta entre la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) y compañías aseguradoras que operan en el segmento de las coberturas de automotores. Destina el 1% del valor de cada póliza de autos, motos y camiones de carga a la Ley de Promoción Forestal N° 25.080.

9.200 hectáreas

En la primera etapa se plantaron 7.432.200 árboles, principalmente de las especies coníferas, eucaliptos y salicáceas. En total, abarcan una superficie de 9.200 hectáreas. Eso equivale a casi la mitad de la ciudad de Buenos

Aires o unas 16 mil canchas de fútbol. Se beneficiaron 14 provincias, en especial las mesopotámicas, con Corrientes a la cabeza (2,4 millones de árboles), seguida por Misiones (2,2 millones) y Entre Ríos (1,1 millones). La provincia de Buenos Aires ganó casi 710 mil árboles. Pero no hubo ninguno para la Ciudad de Buenos Aires, porque el plan financia las plantaciones comerciales, no las urbanas. También quedaron más verdes las provincias de Chubut (417.392 árboles), Neuquén (268.000), Tucumán (83.728), Mendoza (19.184), Santiago del Estero (18.400), Salta (18.400), Chaco (5.600 árboles), Jujuy (4.000), Río Negro (1.280) y San Juan (1.224).

Objetivos

La Asociación Forestal Argentina

informó que los árboles son uno de los mecanismos más eficientes para la captación de CO₂, gas que provoca el cambio climático. Además, la madera es uno de los materiales más amigables para las industrias. Actualmente, Argentina tiene 1,3 millones de hectáreas de bosques cultivados. El objetivo del Seguro Verde es pasar a los 2 millones de hectáreas en 2030, y así cumplir con el compromiso que asumió Argentina frente a la ONU-FAO. Según la Asociación Forestal, la producción forestal permitirá al país duplicar la oferta de madera. Esto expandiría su empleo en construcción, muebles, aberturas y papeles. Considera asimismo que traerá beneficios ambientales -porque reemplaza el plástico, el cemento y otros materiales no renovables- y favorecerá el desarrollo econó-



Los bosques contribuyen a la sustentabilidad medioambiental

mico, al atraer inversiones en la construcción, la generación de energías renovables y el papel.

Ahorro

La Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) explicó que, debido a la digitalización de las pólizas, las compañías iban a tener alrededor del 1% de ahorro entre la impresión de la póliza, el armado, el envío y el archivo.

Entonces, les propusieron que ese ahorro fuera destinado al Seguro Verde.

Acordaron participar en forma voluntaria 11 compañías, que representan más del 50% de la producción de primas de automotores. Además, se sumó la Federación Argentina de Productores Asesores de Seguros (FAPASA), que nuclea a los vendedores intermediarios.

¿Cuál es, a su criterio, la situación actual del Banco de Seguros?

No tengo una opinión muy acabada sobre la situación del BSE, pues hace muy pocos días que asumí el cargo, pero en principio he encontrado una institución sólida, con más de 100 años de historia que se ha aggiornado a los nuevos desafíos que implica esta nueva Sociedad Digital en la que vivimos. El Capital Humano es uno de los activos más valiosos de una organización y, en ese sentido, destaco como muy positivo el trabajo de los funcionarios del Banco, que funciona bien, pero que tiene varias cosas para mejorar.

La institución busca mejorar la prevención de los Accidentes de Trabajo

¿Cuáles son los procesos de gestión que deberá potenciar la institución en un mercado altamente competitivo?

El Banco tiene áreas diferenciadas como son el sector asegurador, con las coberturas de

Automotores, de Vida, Agropecuarias, entre otros, que están en competencia. Trabajamos con nuestro equipo para ser los mejo-

Destacan como muy positivo el trabajo de los funcionarios de la organización

res en la calidad de servicio que le brindamos a nuestros clientes, así como en la definición de políticas efectivas en la disminución de los accidentes de tránsito, un flagelo que azota a nuestra sociedad y que percibimos que aumenta año a año. En lo que refiere a los seguros de Accidentes de Trabajo, estamos enfocados en mejorar la prevención de los mismos y en brindar mejores servicios a nuestros beneficiarios en el sanatorio de la institución.

En el área Previsional, en la que estamos pagando la jubilación a los beneficiarios de las AFAPs, hay un gran potencial de mejora.

¿Precisamente, también prestará especial atención al segmento Previsional que opera el Banco, y que registra

un fuerte y sostenido proceso de crecimiento?

Esta es una área importante porque tiene la tarea relevante de pagar la jubilación a los retirados de la AFAPs. Es un área que queremos potenciar. Como experta, tengo una mirada muy puesta en el tema social y, por lo tanto, tenemos que desarrollar acciones que siempre sean positivas para los adultos mayores a los cuales el Banco les abona las pasividades. Debe ser un política, de fuerte contenido social, que redunde en beneficio de la institución, de los jubilados y de todo el país.

¿Durante su gestión apuntará a potenciar la cultura aseguradora de la población?

Efectivamente. Estudios realizados recientemente abordan el impacto que, en diversos aspectos, genera la pandemia del Covid-19.

Esto determina que mucha gente tome conciencia de la importancia de contar con un seguro de Vida y Ahorro. En especial, debo destacar que la gente joven piense por primera vez en su vida en los seguros.

Será muy importante que el Banco fomente y promueva aún más la cultura aseguradora del país. Se debe contribuir a profundizar un cambio cultural

Técnica y política



La Ing. Silvana Olivera, que obtuvo su título en la UDELAR, es Analista Económico y especializada en Tics y Gobierno Digital. Fue una funcionaria de dilatada carrera en el Banco Central del Uruguay (BCU). Es una dirigente de larga trayecto-

ria en el Partido Nacional (Herrerista), y defensora de la equidad de género. La Ing. Silvana Olivera, quién tiene la doble condición de técnica y política, asumió el pasado 10 de julio el cargo de Vicepresidenta del Banco de Seguros del Estado.

en esa área. Estaré entonces en primera línea para potenciar día a día la estrategia aseguradora porque los seguros le generan tranquilidad al beneficiario y a su núcleo familiar.

¿Qué importancia le atribuye a la gestión que desarrollan para el BSE los corredores de

seguros y los agentes de la institución?

Son los socios estratégicos del Banco. Un gran eslabón en la cadena que tendremos que escuchar, apoyar y potenciar, para que tengan un mejor desarrollo. Tenemos que generar el gran equipo país. Estamos trabajando.

Tenemos que aunar esfuerzos y generar voluntad política para modificar el SOA

Por **José Luis Urse**
Director de Urse Seguros

En reiteradas oportunidades he puesto de manifiesto con los diferentes referentes de las compañías aseguradoras la preocupación de que existe aún en el Uruguay un porcentaje de vehículos sin el seguro obligatorio, principalmente ciclomotores, a pesar de haber transcurrido ya once años (agosto de 2009) de la creación de la Ley No.18.412 que consagró en el país el Seguro Obligatorio de Automotores (SOA). Este régimen cubre lesiones o muerte causada a un tercero en un accidente de tránsito.

Se debe controlar en forma efectiva un sistema que rige en el país desde hace once años

Sin control

Parece poco creíble que, con toda la tecnología disponible, el sistema no se pueda controlar. Me recuerda a la famosa "guerra de patentes", hasta que un Presidente tuvo que mandar línea y solucionarlo a través de la creación del Sistema Único de Cobro de Ingresos Vehiculares (Sucive). De acuerdo a informes que, se desprenden del propio Sucive, al



José Luis Urse, Director de Urse Seguros

año 2018 en autos y camionetas pick up, hay un 9% sin seguro (64.000 vehículos); en motos un 44% (250.000) y en zorras y maquinaria agrícola un 23%. Entiendo que es un tema de equidad y justicia, porque el Seguro SOA, contratado por mucha gente, no cubre los daños materiales. Los ciclomotores muchas veces no respetan las normas y las reglas de circulación y chocan vehículos. Provocan así daños materiales que no están cubiertos por el SOA, ya que éste solo cubre daños corporales a terceros.

Apelan al propio seguro
Esto determina que al tercero sin

culpa no se le cubran dichos daños y deba apelar a su propio seguro, y en la mayoría de los casos deba hacerse cargo del deducible de su propia póliza. Algunas compañías aseguradoras, frete a esta problemática, crearon un seguro que pudiera cubrir en parte los daños materiales, pero un alto porcentaje contrata solamente el exigible para circular o para algún trámite. Como mencionaba, dicha Ley cubre solamente las lesiones corporales a personas que, aún infringiendo las reglas y normas de tránsito, como el manejo con espirometría positiva y circulan-

do a contra mano, por ejemplo, tienen derecho a hacer uso de los beneficios de la normativa vigente.

Grandes pérdidas

Esta situación genera grandes pérdidas para el mercado asegurador y no le hace bien a la cultura del seguro, porque no imparte justicia, y crea incluso, una industria del reclamo.

Hace algunos años, este tema lo abordé con un funcionario del Banco de Seguros del Estado y se me dijo que se estaba avanzando en conversaciones, pero que no era fácil porque se debían involucrar varios ministerios para hacer posible el control necesario. A la fecha esto sigue igual.

Perjudica al mercado

Esto desacredita y perjudica al mercado asegurador porque la gente que circula en regla con seguro para cubrir la Responsabilidad Civil a terceros por daños materiales o físicos a terceros, cuando es chocado por una persona que solamente tiene SOA, tiene que salir a iniciar acciones legales que tiene un costo y con la inseguridad de que no pueda verse resarcido en sus daños en tiempo y forma. Espero que en este nuevo gobierno se puedan conjugar los esfuerzos políticos, y el propio Banco de Seguros del Estado, lidere esto, para lograr algún cambio de esta Ley y el debido y efectivo control.



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

Surco Seguros genera valor, innova, es sólida y tiene resultados positivos

Surco Seguros registra un sostenido proceso de afianzamiento en el mercado porque genera valor, es sólida, tiene resultados positivos y suficiencia de capital muy por encima de las exigencias del órgano de contralor, afirmó su Presidente, Cr. Walter Ocampos Agorio. El ejecutivo dijo a El Observador que la innovación y la capacitación son pilares de la organización cooperativa y subrayó que la compañía opera desde 1992 en el mercado “con ética, creatividad y cooperación”.

Walter Ocampos sostuvo, en otro plano, que Surco Seguros apunta a una “fidelización consciente; las personas deben sentirse protegidas y tranquilas”.

¿Cómo califica el encuentro desarrollado, mediante una plataforma tecnológica, con el reconocido neurólogo y neurocientífico Facundo Manes, en el marco del Programa Enfocados en la Capacitación que organiza Surco Seguros?

Enfocados en la Capacitación es un encuentro que ya cumplió 10 años, marcando un hito en esta actividad. Nos sentimos orgullosos porque en 10 años se han generado muchos cambios, desde la tecnología aplicada a los procesos de ventas, a los cambios en los hábitos de consumo, y especialmente cambios en el entorno. La preocupación por Surco al atender y entender esos cambios ha sido una constante: la capacitación como forma de consolidar al equipo. Y digo consolidar porque es un equipo sólido, de años de experiencia, atendiendo un sinnúmero de situaciones diversas; de las buenas para crecer y de las malas para aprender, retroalimentando el crecimiento. En definitiva, un equipo que lleva adelante una



Presidente de Surco Seguros, Cr. Walter Ocampos Agorio

compañía cooperativa afianzada en el mercado asegurador uruguayo, altamente competitivo y con actores relevantes, tanto nacionales como extranjeros.

Para este hito, la decisión de contar con Facundo Manes tuvo que ver con nuestra propia misión como organización: velar por la tranquilidad de las

personas. Esa tranquilidad que se vio alterada por cambios en el entorno que nadie vislumbró y que impactaron fuertemente en las personas. Claro está, me refiero a la pandemia. Por eso, fue imperioso para nosotros poner al alcance de la comunidad de Surco un espacio que le brindara herramientas y conocimientos que colaboraran con su bienestar emocional.

Fue una chara de los más cercana, y al final se dio un espacio de intercambio donde Facundo, con la calidez que lo caracteriza, brindó respuestas a consultas particulares. Participaron más de 150 personas, y muchas se animaron a preguntar sobre su situación; eso fue un aprendizaje también, porque fue una forma de acercarnos más como comunidad, aun estando a la distancia.

Surco Seguros ha consolidado y valorizado la marca durante sus 28 años de gestión en el mercado.

¿A la confluencia de qué facto-

res atribuye estos logros?

Los factores que incidieron en lo que yo califico el éxito de Surco han sido varios, entre ellos podemos mencionar:

* El tener como guía de acción los valores cooperativos y los valores de la organización, destacando en estos últimos: profesionalismo, transparencia, responsabilidad y resultados, y siempre con las personas como centro.

* El trabajar con una visión de medio y largo plazo. Ello, por ejemplo, nos transformó de una compañía que operaba únicamente en la rama Vida, a operar en varias ramas.

* Contar con un equipo profesional, integrado y alineado.

En resumen, somos un equipo que ronda las 400 personas (directivos, funcionarios, asesores y corredores) comprometidas con la organización y con la comunidad, trabajando desde 1992 con ética, creatividad y cooperación.

¿La compañía continúa po-

tenciando el desafío de crecer, generar valor y afianzar su compromiso con las familias y las empresas?

Creo que una fortaleza que tenemos es conocernos. Por eso, desde la propia Misión y Visión de la organización vienen dadas las claves para enfrentar ese desafío: tenemos que generar soluciones creativas,

Surco trabaja desde 1992 con ética, creatividad y cooperación

flexibles y de calidad. En línea con esta filosofía de trabajo, hacemos una fuerte apuesta a la innovación y la tecnología en los procesos como forma de generar valor. En resumen, no es más que hacer las cosas más fáciles, más sencillas.



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

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

casur@casur.com.uy

Uruguay 1107 esquina Paraguay Tel. *29025404

La rama Agro tiene como una de sus fortalezas la transparencia en los peritajes

¿En qué medida Surco Seguros genera procesos que apuntan a la fidelización del asegurado en un mercado altamente competitivo?

Apuntamos a una fidelización consciente; las personas deben sentirse protegidas y tranquilas. Por eso no sólo buscamos generar valor, sino que, nos preocupamos de medir la satisfacción de nuestros clientes. Para ello contratamos consultoras independientes de primer nivel, midiendo la satisfacción de nuestros clientes como forma de retroalimentar nuestros propios procesos.

Estas encuestas nos dan un índice de satisfacción que ronda el 90%, lo cual sin duda es un muy índice, ya que la encuesta no se realiza sobre el universo de clientes, sino sobre una muestra de personas afectadas por algún siniestro. Podemos además agregar que dentro de los satisfechos, 4 de cada 5 manifiestan estar muy satisfechos.

Surco es un importante jugador en el segmento agrícola ¿Cuáles son las fortalezas que presentan estos seguros que tiene la organización?

Una de las fortalezas en esta rama es la transparencia en el proceso de peritaje. Surco le ha dado certezas al productor con

Manuales de Peritaje que son públicos y que establecen claramente los parámetros para medir los siniestros y, por ende, la indemnización. Contamos con un equipo de peritos expertos, y con una dirección técnica que es referente en la materia.

Es un área donde existe una fuerte apuesta a la innovación y la tecnología: chacras georreferenciadas mediante un desarrollo a medida de Surco, un sistema digitalizado para la labor de los corredores, diseño de coberturas a medida de las necesidades del productor. En fin, tecnología de punta para atender un sector que seguramente será nuevamente quién nos potencie en medio de la incertidumbre económica global.

¿En una plaza aseguradora en constante evolución en qué medida la innovación es uno de los ejes de gestión de la compañía?

Como ya hemos mencionado, la innovación es un pilar de Surco. Si bien podemos dar varios ejemplos, como la póliza electrónica, la plataforma de capacitación a distancia (e-learning), la robotización de procesos (RPA) o la georreferenciación de chacras, en este momento podemos destacar la cobertura de Rendimiento Mínimo Garantizado (RMG), disponible para cultivos de Soja y de Maíz.

Es una cobertura única en el mercado uruguayo y también regional, que contó con el reconocimiento y apoyo de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII). Básicamente es la utilización

de sensores en las cosechadoras para recolectar los datos de producción en tiempo real y enviarlos para su análisis por internet. Es una información disponible para el asegurado, que genera valor en un marco de transparencia total. Este sistema permite avanzar un paso en la responsabilidad frente al cliente, eliminando injusticias implícitas que tiene la medición e indemnización por índices, donde los promedios de una región encubren situaciones totalmente disímiles.

¿Qué papel juegan los corredores asesores en el proceso de suscripción de pólizas para la compañía?

Cuando hoy mencionábamos el equipo de Surco, incluíamos los más de 300 corredores porque les asignamos un papel preponderante en el proceso de la venta. Por más innovación o tecnología que apliquemos en los procesos, en la mayoría de los seguros el vínculo interpersonal es fundamental y entiendo que insustituible, más aún si consideramos que buscamos soluciones creativas y flexibles. Acá también la capacitación es otro pilar que fortalece los vínculos y los procesos. Por eso, al igual que nos importa la satisfacción de nuestros clientes, así como medimos el clima laboral interno, también medimos la satisfacción de nuestros corredores. Todas estas mediciones tienen la doble finalidad de mejorar los procesos y de atender a las personas. Podemos también en este caso señalar un alto índice de satisfacción general al evaluar el servicio brindado por Surco a

los corredores. En la última medición realizada a principios de este año, ese indicador marcaba un 86% de satisfacción.

Se generan soluciones creativas, flexibles y de calidad

¿Cómo opera Surco Seguros en el contexto especial que genera la pandemia del Covid-19. ¿Esta realidad le permite consolidar su compromiso con la diversificada cartera de clientes?

Nuestra organización tuvo una reacción que entiendo ejemplar. La emergencia sanitaria se decretó un viernes, y el lunes ya estábamos todos en nuestros domicilios, cubriendo los servicios con teletrabajo de más de un 30% de los funcionarios; y en menos de una semana, el 100% del personal estuvo trabajando a distancia, sin interrumpir en ningún momento la atención a nuestros clientes. Surco no tuvo necesidad de utilizar el seguro de paro. El área que se vio momentáneamente resentida fueron los peritajes, que evidentemente eran presenciales y requerían traslados, pero inmediatamente también se buscaron soluciones tecnológicas.

Actualmente, en base a protocolos de funcionamiento elaborados con nuestros asesores de prevención y salud en el trabajo, mantenemos dos equipos que rotan entre la presen-

cialidad y el teletrabajo. Todas nuestras áreas están trabajando a pleno, atendiendo y dando soluciones a nuevas situaciones creadas por esta realidad.

Las perspectivas de la actividad económica son inciertas y seguramente sean afectados los planes comerciales. Esta realidad encuentra a Surco con solidez, con resultados positivos y suficiencia de capital muy por encima de las exigencias del órgano de contralor.

El factor de atender varias ramas nos permite profundizar el enfoque de la actividad en sectores menos afectados, como el agro. La crisis del 2002 nos encontró prácticamente con la rama de Vida y el repecho se nos hizo mucho más pronunciado, pero nos ayudó a hacer músculo.

¿Considera que la actual pandemia valorizará aún más en el futuro la importancia que reviste la industria aseguradora a escala nacional y mundial?

Sin lugar a dudas. Consideramos que la esencia del seguro es contribuir a minimizar riesgos. Esta pandemia dejó al descubierto muchas vulnerabilidades; se agregó al bolillero de los riesgos una “bolilla” que no teníamos presente.

Pero también nos dejó a todos un sentimiento más fuerte de comunidad, de que la suerte de cada uno de nosotros afecta la de todos, y muchas veces el éxito individual no existe. Esto es lo que atiende el seguro.

El seguro es una actividad que contribuye a la solidaridad y la solidaridad está en el ADN del cooperativismo.

Facundo Manes en Surco y los “Desafíos de un Día Después”



Facundo Manes dictó una conferencia para los corredores y colaboradores de Surco

Surco Seguros realizó el pasado 16 de julio una nueva instancia del programa “Enfocados en la Capacitación”, que reafirma el compromiso de la compañía con la innovación y la constante mejora de servicios. La conferencia, desarrollada mediante la plataforma Webinar, fue dictada por el prestigioso neurólogo y neurocientífico argentino, Facundo Manes, quién abordó el tema: Los Desafíos de un Día Después”. La conferencia fue destinada a los corredores y colaboradores de la aseguradora.

Un derecho de todos

Facundo Manes hizo hincapié en el hecho de que aprender sobre el cerebro debe ser un

derecho de todos porque cuanto más conocemos sobre él, más podemos cuidarlo, protegerlo y así podremos vivir mejor. “La educación protege nuestro cerebro”, es una de sus frases más conocidas. En esta línea conceptual considera que los seres humanos tenemos la capacidad de remodelar nuestro cerebro para alcanzar el bienestar y la salud.

Manes siempre ha destacado que en pocas décadas “hemos aprendido más sobre el cerebro que en toda la historia de la humanidad”.

Las emociones

El experto argentino explica que la neurocirugía demuestra que

somos muy limitados racionalmente y que las emociones juegan un rol clave en la toma de decisiones.

En todas sus conferencias Facundo Manes siempre remarca que “para eliminar los pensamientos tóxicos debemos cambiar la manera en que pensamos, para cambiar la manera en que sentimos”.

Facundo Manes es creador del Instituto de Neurología Cognitiva (Ineco). Fu rector de la Universidad Favaloro y Director de Instituto de Neurociencias de la Fundación Favaloro. En 2018 se convirtió en el primer Presidente hispanoparlante de la International Society for Frontotemporal Dementias.

Sancor Seguros, un fuerte compromiso con la cadena productiva agropecuaria

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

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

Sancor Seguros inició sus actividades en Uruguay hace 14 años trayendo, en el caso de Agro, todo el conocimiento de Argentina. Por un lado, era indudable que debíamos aprovechar el know how sobre todo en las coberturas para la agricultura. Por otro, debíamos hacer pesar el hecho de ser una empresa local, con técnicos uruguayos que conocieran la realidad productiva de nuestro país. En resumen, el secreto del éxito radicó en aprovechar lo mejor de ambos mundos, como cualquier empresa con su casa matriz fuera del país; siendo de las empresas líderes en seguros agropecuarios en Latinoamérica.

Somos una empresa uruguaya que se nutre de la experiencia y de un equipo de trabajo en 4 países de la región: Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil. El trabajo de Agro en Sancor Seguros es de un equipo regional.

¿Cuáles son las fortalezas de los seguros sustentables que la compañía aplica en Uruguay en los segmentos Granizo, Oleaginosos, Cereales, Forestal y Vida Animal?

Sin lugar a dudas las principales fortalezas son la estabilidad en la presencia en todos los ramos del Agro, la constante búsqueda de soluciones y el adaptarnos a las cambiantes necesidades del sector agropecuario. Estar donde está la producción, la búsqueda del equilibrio entre la tecnología y el relacionamiento técnico y humano, y la constante capacitación del cuerpo de ventas y



Ing. Agr. Sofía Schmitz, Jefe de Riesgos Agropecuarios de Sancor Seguros



El equipo de Agro: Bruno Bazzini, Daniela Forastieri y Cristhian Aguet

los técnicos de la empresa.

¿Cómo considera el aporte de Sancor Seguros al sector agropecuario del país?

Creemos que luego de 14 años de crecimiento hemos demostrado el interés de Sancor Seguros en Uruguay. Nos establecimos con nuestra Casa Central en Montevideo, 5 Sucursales en todo el país y 12 oficinas identificadas con organizadores. Somos hoy una empresa uruguaya consolidada.

Al desembarcar en Uruguay y considerando a la producción agropecuaria como pilar fundamental de la economía del país, nuestro compromiso como empresa era brindar soluciones al sector con coberturas de seguros para todas las cadenas productivas que sean un elemento que contribuya a la estabilidad productiva del sector. Como ejemplo de ello, cabe destacar que hemos tenido un crecimiento muy importante en las últimas zafas de los

seguros de inversión. Tradicionalmente este tipo de seguros, que cubren todos los riesgos climáticos, se enfocaban en grandes áreas, hoy, dado los altos niveles de financiación, los adaptamos para que puedan acceder productores agropecuarios de todos los tamaños.

¿En qué medida Sancor Seguros aplica procesos de innovación tecnológica que posibilitan, por ejemplo, las previsiones climáticas que ofrecen los controles satelitales?

En Sancor Seguros tenemos como premisa, desde hace muchos años, profundizar en desarrollos tecnológicos que permitan brindar un servicio de calidad hacia nuestros clientes, cumpliendo de esta forma con uno de los pilares de nuestra compañía. Estamos convencidos de que la amplia oferta tecnológica en combinación con el Capital Humano hacen la diferencia en el servicio brindado.

Son muchos los ejemplos que podemos citar, algunos que uti-

La empresa creció fuertemente en las últimas zafas en los seguros de inversión

lizamos desde hace años, otros en fase de experimentación y siempre en la búsqueda de nuevas tecnologías que contribuyan a la mejora del servicio de nuestros asegurados.

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

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

Objetivos 2030 de Desarrollo Sostenible, promoviendo el cuidado del Medio Ambiente.

Otro ejemplo de innovación es el proyecto DRONES, que nace ante la necesidad de profundizar en los nuevos desarrollos tecnológicos. Para esto, se desarrolló una aplicación que permite, desde una o varias fotos, analizar, examinar, medir, tomar decisiones y resolver la tasación en la chacra, sin necesidad de tener conexión a Internet. Este trabajo previo a la tasación es de gran utilidad para cuantificar daños en situaciones que dado el Estado Fenológico o el acceso a la chacra lo dificultan.

Yendo al proceso dentro de los seguros de inversión, donde el control de la cosecha combina el trabajo de campo con teología mundial de primera línea, un sofisticado software indica tres pasos fundamentales para iniciar el trabajo de campo mediante el uso de imágenes satelitales e información histórica de las mismas: indica dónde tomar muestras representativas, procesa la información de las muestras y permite el seguimiento satelital en tiempo real.

El trabajo es un punto de partida para los Ingenieros que finalmente determinan los resultados finales. A nivel de suscripción, esta información permite modelizar la historia de cada chacra, lo cual es un excelente punto de partida para el trabajo de campo.

Estos son algunos ejemplos utilizados por Sancor Seguros en agricultura extensiva. Es un camino que seguiremos recorriendo con el objetivo de brindar transparencia y seguridad al productor agropecuario.

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

Nuestro principal canal de ventas son los Corredores Asesores. En el caso particular de Agro, si bien viajamos constantemente por todo el país, nuestra casa central está en Montevideo y nuestros clientes se encuentran, en su mayoría, en el interior del país. Por ello, nos resulta fundamental contar con sucursales de la compañía y Corredores en las zonas donde se encuentran los negocios y los clientes.

Por otro lado, nuestros Corredores Asesores cumplen el rol de asesoramiento que consideramos imprescindible.