

Sostenida mejora de todos sus procesos de gestión

## El **BSE** registrará este año utilidades que superarán los **US\$ 100 millones**



Presidente del Banco de Seguros, Dr. José Amorín Batlle

● Página 2

## MetLife cumplió 25 años de constante crecimiento en el mercado uruguayo

● Página 3



Eric Clurfain, Presidente Regional en América Latina de MetLife y Guillermo Heyer, Gerente General de MetLife Uruguay



# SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

☎ 0800 2543

🌐 sancorseguros.com.uy

📘 sancorsegurosuy

📍 SancorUruguay

Fue un año complicado en materia siniestral

# El BSE verterá a Rentas Generales parte de las utilidades de este año

**E**l Banco de Seguros registra un sólido comportamiento en sus procesos de gestión por lo cual prevé cerrar el balance 2022 con un superávit “claramente superior a los US\$ 100 millones”, afirmó el Presidente de la institución, Dr. José Amorín Batlle. El entrevistado dijo asimismo al Suplemento de Seguros de El Observador que el organismo “verterá a Rentas Generales parte de las utilidades, hecho que no ocurre desde hace muchos años. De esta manera, Rentas Generales invertirá de la mejor manera posible el monto a determinar, para todos los uruguayos. Es una de las obligaciones de las empresas del Estado a las que nos va bien”. Sostuvo además, que “el patrimonio del Banco ha crecido en valores muy importantes en estos últimos años”.

## ¿Cómo califica el año 2022 en materia de comportamiento siniestral?

Fue un año complicado por la ocurrencia de siniestros de gran magnitud como el registrado en Tienda Inglesa de Punta Shopping, cuyo proceso indemnizatorio asumimos, como corresponde, así como la tercera parte del resto del shopping. El incendio y explosión en el edificio de Villa Biarritz también nos generó instancias indemnizatorias. La estructura que fue el epicentro del siniestro no estaba asegurado por el Banco, pero la onda expansiva dañó edificios cercanos que estaban cubiertos por nosotros. Asimismo, las inundaciones registradas en enero afectaron un elevado número de vehículos. El BSE comparte los grandes riesgos con reaseguradoras de primera línea, que han respondido siempre de la mejor manera. El Banco tiene una impronta de respon-



Presidente del Banco de Seguros, José Amorín Batlle

sabilidad y, como dice la gente, siempre paga. Este es un valor de marca muy destacable porque genera confianza en el mercado asegurador.

## ¿Qué panorama exhibe la cartera de automóviles de la institución?

Es una cartera en constante evolución. En esta área competimos con empresas de primera línea y de muy buena reputación y cubrimos más del 40% del mercado. Este es un mérito de muchísima gente.

## ¿Qué comportamiento registra el área Previsional?

Es muy sustentable porque man-

tenemos las reservas necesarias para que la gente pueda cobrar sus jubilaciones, en el marco de las AFAPs, sin que el Estado nos ayude. No queremos tener utilidades con el dinero de los jubilados. Tenemos una gran certeza: durante los próximos 40 años el BSE podrá pagar las jubilaciones sin inconvenientes. Todo el sistema está bien armado, con el buen control del Banco Central de Uruguay (BCU). En la actualidad el BSE cubre más de 40.000 jubilaciones.

Queremos que las compañías privadas ingresen al sistema previsional, que crece día a día y que estará maduro totalmente

en 2036. El Banco está preparado para la competencia. Hay que tener en cuenta que hoy más de la mitad de los seguros del mercado corresponden al área previsional.

## ¿El BSE sigue aplicando reducciones tarifarias en la rama Accidentes de Trabajo?

Cuando asumimos el cargo habíamos prometido bajar un 20% los precios de esa cartera sin menoscabar, en absoluto, la calidad del servicio. Así lo hicimos. El Banco de Seguros facturaba promedialmente US\$ 250 millones por año en esa cartera y una rebaja del 20% implica US\$ 50 millones menos. Lo hacemos con hechos que comenzaron hace tiempo, como ajustar controles, mejorar procesos, etc. De esta manera, el Banco contribuye a bajar el costo del Estado. Es muy probable que durante 2023 apliquemos otra rebaja tarifaria en la cartera de Accidentes de Trabajo sin afectar, reitero, nuestro nivel de excelencia en los servicios. Precisamente, en materia asistencial el Banco tiene un sanatorio de primerísimo nivel con un calificado equipo multidisciplinario. Tiene 125 camas y un equipamiento tecnológico de vanguardia. El centro asistencial recibió la acreditación CARE, que lo posiciona como uno de los más importantes de América Latina en materia de rehabilitación. El sanatorio mantiene fructíferos contactos con el prestigioso hospital de rehabilitación de Noruega (SUNNAAS) lo cual es muy importante para nosotros, en términos de intercambio de experiencias médicas. En la actualidad se apunta a suscribir convenios con instituciones privadas. Se busca que en el futuro, dentro de las posibilidades del hospital, se ofrezcan coberturas a pacientes con determinadas patologías que requieran rehabilitación. Es decir, además de los excelentes servicios que el hospital ya presta a las personas que sufren accidentes de trabajo.

## ¿En qué instancia se encuentra la gestión de la consultora contratada por el BSE?

La consultora concluyó su trabajo y estamos muy conformes con la evaluación realizada. Se abordaron diversos aspectos del funcionamiento del Banco para determinar qué recursos humanos se necesitan y qué sectores van a crecer. Por ejemplo, el área de sistemas, en este tipo de organización, tiene que crecer mucho. Como tenemos millones de asegurados es clave el mejoramiento de procesos en el sector tecnoló-

gico, en línea con nuestra filosofía evolutiva. Se trabajó mucho y hay una serie de planes en este proyecto a tres años. Siempre hay que aggiornarse para poder seguir compitiendo con éxito, como lo hacemos en este momento, en el mercado asegurador. Cuando se aprobó la Ley 16.426 de Desmopolización de los Seguros mucha gente pensaba que esa era la sentencia de muerte del Banco de Seguros y desde esa fecha, con personal eficiente, con buenos gerentes y directorios se enfrentó bien ese desafío. La institución compite y es un importante líder en todas las áreas. Tenemos en el Banco gente muy joven y muy capacitada. El éxito de la gestión es fruto del trabajo de todo el personal de la institución. Se trabaja con buen nivel, pero siempre hay que mejorar. En la actualidad las transformaciones en estructuras y tecnologías son constantes porque siempre hay que potenciar los estándares de servicio a nuestros asegurados. Somos la empresa líder de seguros (tenemos cerca del 40% del mercado en competencia) y por lo tanto tenemos la obligación de estar a la vanguardia en diversos temas, de cara al futuro.

## ¿Es factible un aumento sostenido de la conciencia aseguradora, especialmente después de la ocurrencia de siniestros devastadores?

Por supuesto. Si todos los operadores del mercado asegurador trabajamos juntos, en sintonía, podremos mejorar la conciencia aseguradora del país. Las compañías privadas tienen gente con imaginación y por lo tanto, se pueden concretar importantes objetivos. Opino que quizás para potenciar la conciencia aseguradora no se requieran subsidios del Estado.

## ¿En qué medida el BSE mantiene contactos con todos los operadores del mercado asegurador?

El Banco se reúne en forma permanente con quienes contribuyen al crecimiento de esta área tan importante en la estructura de un país porque ofrece respaldo y confianza.

Con los corredores y agentes los vínculos son sumamente fluidos porque ellos pulsan el mercado y nos dicen, por ejemplo, en que podemos mejorar. Los escuchamos y tomamos nota. Siempre decimos que se generan valores recíprocos en la medida que si a esos profesionales les van bien al Banco de Seguros también. Son procesos que se retroalimentan y le hacen bien al mercado asegurador. ●



**Agrupación de Profesionales  
Asesores en Seguros**

**CONTRATE SUS PÓLIZAS DE SEGUROS A TRAVÉS DE UN PROFESIONAL ASESOR DE SEGUROS**

Solo así obtendrá:

El asesoramiento **previo** para contratar la póliza que mejor se ajuste a sus necesidades de cobertura  
Durante la vigencia del contrato el asesoramiento y apoyo de un profesional fundamentalmente en caso de **siniestro**

**NINGÚN CANAL ALTERNATIVO DE VENTA DE SEGUROS PUEDE SUSTITUIR EL  
ASESORAMIENTO DE UN PROFESIONAL**

Colonia 1007 Piso 2 - Tel. 29002553 / Fax 29025072  
E mail: aproase@aproase.com.uy  
www.Aproase.com.uy

# MetLife cumplió 25 años en Uruguay

Conmemorando su 25° aniversario de operación en nuestro país, MetLife celebró este hito junto a colaboradores, socios del negocio, autoridad regulatoria y corredores de seguros, con la participación especial de autoridades regionales de la compañía

**D**urante 2022, MetLife realizó diferentes encuentros para celebrar su primer cuarto de siglo en Uruguay. El primer festejo se realizó el 19 de octubre en el piso 25 del Radisson Montevideo Victoria Plaza Hotel. MetLife Uruguay contó con la visita de Eric Clurfain, Presidente Regional de América Latina, quien llegó acompañado por Ignacio Herrero y Santiago Airasca, Responsables Regionales de las áreas de Recursos Humanos y Comunicaciones para América Latina, respectivamente. Este encuentro fue exclusivamente para colaboradores, socios del negocio y la autoridad regulatoria.

El Gerente General de MetLife Uruguay, Guillermo Heyer, recorrió junto a los presentes la trayectoria de la compañía en Uruguay desde sus comienzos y reflexionó sobre el propósito de acompañar a sus clientes y a la comunidad en la construcción de un futuro más seguro.

## Liderazgo en la región

Eric Clurfain, por su parte, destacó el liderazgo de MetLife en la región, donde se posiciona como la aseguradora de vida individual más grande de América Latina, así como el importante rol que cumple MetLife Uruguay para el desarrollo del negocio. Este reconocimiento llenó de orgullo a todos los integrantes de la compañía.

Como parte del festejo, María Teresa Álvarez (Gerente de Estrategia y Producto), Nicolás Tedeschi (Gerente de Operaciones) y Delia Galván (Coordinadora de Underwriting) recibieron una placa en reconocimiento y agradecimiento por sus 25 años de servicio y compromiso con MetLife Uruguay. Por su parte, OCA, empresa de servicios financieros y aliada estratégica de MetLife, fue reconocida por los años de trabajo juntos y su destacada contribución en materia de ventas.

## Reforzar vínculos

“Este encuentro fue una excelente oportunidad para reforzar vínculos entre nuestros colaboradores, aliados, autoridades regulatorias locales y líderes regionales a los que tuvimos el honor de recibir”, comentó Guillermo Heyer.

El ambiente fue de una gran alegría compartida y una camaradería fruto del constante y enriquecedor trabajo en equipo. Parte de la diversión estuvo a cargo de caricaturistas, el mago



Eric Clurfain, Guillermo Heyer



Jessica Tellechea, Guillermo Heyer, Sergio Aiscar, Viviana Navarro

Daniel K y un espectáculo musical inolvidable a cargo del reconocido dúo de violinistas Piero y Horacio.

Posteriormente, el miércoles 9 de noviembre, fue el momento de celebrar junto a los corredores de

seguros en un encuentro exclusivo para estos aliados de MetLife.

El corredor de seguros agrega valor en el escenario del rubro, brindando soporte y colaborando para la obtención de mejores resultados. MetLife tiene una

amplia vocación en el desarrollo del corredor.

En estos 25 años se ha gestionado y acompañado la gestión comercial de sus distribuidores en la venta de productos de Protección a Empresas y Personas,

brindando capacitaciones y elaborando varios procesos con el fin de facilitar su desempeño, entre ellos la digitalización en la gestión. Adicionalmente, se brinda un soporte post venta diferencial para el mantenimiento de sus carteras.

Actualmente, MetLife está duplicando la apuesta para el desarrollo de este canal de ventas, robusteciendo el equipo para darle apoyo con el objetivo a corto plazo de incluir ejecutivos en el interior, específicamente en la zona del litoral y el este del país.

En los últimos años se vivieron momentos muy desafiantes en todos los rubros. MetLife los atravesó con el gran esfuerzo de sus colaboradores y el apoyo de sus aliados de negocios. La compañía salió adelante sin fisuras, con el foco puesto permanentemente en asegurar a sus clientes un futuro más protegido y seguro que es el corazón de su propósito: “Siempre contigo, construyendo un futuro más seguro”.

En esta ocasión, Guillermo Heyer, Gerente General de la compañía, destacó el excelente trabajo en conjunto de MetLife y sus socios de negocios: “Ustedes nos acompañan desde hace muchos años, por eso quiero aprovechar esta oportunidad para agradecer a todos y cada uno de ustedes por haber confiado en nuestros productos desde hace 25 años”, enfatizó.

## Agradecimiento

Por su parte, Sergio Aiscar, Gerente de Negocios Individuales y Corporativos, agradeció también a todos los presentes por su apoyo y manifestó su alegría por esta instancia de encuentro cara a cara. Agradeció también a los colaboradores del Back Office representado en todas las áreas: finanzas, gestión en seguros corporativos, atención al cliente, suscripción de Vida Individual y suscripción del área de negocios corporativos.

“Este año, también pudimos retomar las convenciones de ventas junto a los corredores, en esta oportunidad en la isla de Aruba”, manifestó Aiscar con visible beneplácito. “Compartir esos momentos de distensión y disfrute junto a ustedes son experiencias de intercambio que fortalecen la relación. Ya estamos preparando el equipaje para nuestro próximo encuentro”, destacó. Esta frase resume la excelente comunicación de MetLife con el equipo de corredores que lo acompaña en su camino de crecimiento permanente. ●

La institución celebró fin de año con corredores y ejecutivos de las compañías

# Paradell destacó logros de APROASE y el plan de acción previsto para 2023

**E**l Presidente de APROASE, Lorenzo Paradell, reseñó los logros alcanzados por la institución durante 2022 y los procesos de gestión que prevé desarrollar el próximo año sustentados en los valores que genera el Corredor por su idoneidad profesional y el respaldo que ofrece a los asegurados. Paradell expuso las principales líneas operativas de la gremial empresarial durante una reunión de fin de año cumplida en el salón Arcadia del Hotel Radisson Montevideo con la presencia de un elevado número de corredores y de la plana ejecutiva de las empresas de seguros.

Expresó, en primera instancia, que APROASE desarrolló este año diversos cursos de capacitación y destacó que la institución tiene una comisión que está trabajando muy bien en esta área específica. Dijo que “se diagramó un programa anual de charlas, que se cumplió mensualmente, de acuerdo a los requerimientos de los socios y del mercado. Se intercalaron asimismo charlas especiales para hechos puntuales en vista de los siniestros importantes ocurridos en los últimos meses”. Indicó que estos “fueron eventos que tenemos la obligación de conocer en profundidad, a través de las pólizas, de ahí la importancia de capacitarnos lo más posible”.

Paradell informó asimismo que la institución tiene una “Comisión de Estrategia que apunta al desarrollo de nuestro padrón social. En esta línea de acción, queremos mejorar la comunicación con nuestros socios”. Recordó luego que APROASE participó en Buenos Aires de la asamblea extraordinaria de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE) y en el Congreso Iberoamericano organizado por la Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de Argentina (FAPASA). En otro pasaje de su alocución, dijo que “contamos ahora con los servicios profesionales del Dr. Nicolás Echarte, en calidad de Asesor Legal de nuestra institución y de nuestros socios”.

## Muy orgullosos

Remarcó luego que “estamos muy orgullosos de la creación de FAPROSU (Federación de Asociaciones de Profesionales de Seguros del Uruguay), integrada por el Círculo de Agentes de Seguros del Uruguay, CUAPROSE y APROASE. Su objetivo es procurar el desarrollo del mercado, jerarquizar la profesión y crear además



Gerardo Pereira, Bernd Von Sanden, Ronic Alvariza, Sergio Keidanski, Lorenzo Paradell, Matías Stagnari, María Claudia Rossi y Roberto Machado



José Amorín Batlle, Lorenzo Paradell, Matías Stagnari y Gabriela Serafino



Mauricio Castellanos, Raúl Onetto, Lorenzo Paradell, Marianne Delgado y Marcelo Lena



Fernando Viera, Marianne Delgado y Sebastián Morales



Enrique López Castilla, Juan Manuel De Freitas, Andrea Signorino, Lorenzo Paradell y Mauricio Castellanos

un ámbito de discusión entre las tres gremiales. Su Comisión Directiva, que representa a esas tres instituciones, está trabajando todas las semanas”. Consideró que 2023 “será un año muy importante para nosotros. Queremos que el Corredor de Seguros sea percibido como lo que es: un idóneo Asesor y no como un comisionista, no

como un vendedor común. El próximo año desarrollaremos una campaña publicitaria por lo cual buscaremos el apoyo de las compañías de seguros”.

## Mayor participación

Expresó, a continuación, que la directiva de APROASE se reunió en el curso de este año con la ma-

yoría de las compañías de seguros con el fin de mantener una relación fluida con las mismas y discutir diversos temas, entre ellos “el referido a los canales alternativos. El seguro no es un producto cualquiera y por lo tanto precisa un asesoramiento especializado que no realizan, en la práctica, los canales alternativos”.

“Se apunta-prosiguió- a trabajar en conjunto con las compañías en el desarrollo de nuevos productos para potenciar el mercado asegurador. Los corredores tenemos participación en los procesos de comercialización, pero queremos tener más participación en otros ámbitos”.

El Presidente de APROASE recordó, en otro pasaje de su recordación que “la Ley de Desmonopolización de los Seguros creó una Comisión Honoraria Asesora. Obtuvimos en su momento que APROASE que tuviera un delegado en la misma”.

Explicó seguidamente que “no estamos totalmente de acuerdo con la nueva Ley de Seguros” y recordó que durante las instancias de su tratamiento en el Poder Legislativo “nos presentamos ante la comisión respectiva con nuestras abogadas para plantear varias observaciones a la normativa”.

“Entendemos -dijo- que la Ley de Seguros no es totalmente equilibrada con respecto a la carga que se le da al asegurado. Como percibimos que hay un desequilibrio fuimos al Parlamento dar nuestra opinión. Creo que tomaron algunas de nuestras observaciones. Estimamos que la Ley de Seguros es perfectible porque hay que tener en cuenta que el asegurado es la parte más débil del contrato y que no está preparado para cumplir muchas veces las exigencias que le deparara la normativa. Las compañías tienen una estructura, en tanto el asegurado no sabe de seguros y por más que nosotros lo asesoramos y les exponemos las condiciones creo que hay cierto desnivel. De cualquier manera, tenemos que reconocer que las compañías muchas veces no ejercen esa potestad que tienen, son elásticas, en la aplicación de la Ley”.

## Rol social

Lorenzo Paradell expresó a continuación que AUDEA trabaja en un “nuevo producto de seguro de Vida. Queremos colaborar también en esta área. Creemos que debemos tener, en algunos riesgos, el apoyo del Estado para aumentar la cultura aseguradora. Independientemente del interés comercial y económico hay que pensar en el rol social que cumple el seguro”. Afirmó “que la educación es fundamental. Pensemos en las nuevas generaciones. A mis nietos no les tengo que decir que se pongan el cinturón de seguridad o que respeten el medio ambiente. Eso es fruto de la educación. Entonces, hay que buscar el apoyo del Estado para que se destaque a los niños y a los jóve-

nes el valor del seguro, su perfil social. Queremos colaborar con ello y por eso se lo planteamos a AUDEA y al BSE.

**Transparencia**

El Presidente de APROASE afirmó luego que “el último viernes de octubre festejamos el Día del Corredor de Seguros y como todos los años nuestro amigo Iglesias publicó un suplemento, donde la mayoría de las compañías, además de saludarnos, resaltó nuestra labor y el trabajo en conjunto que realizamos, lo que agradecemos mucho. También en dicho suplemento la Dra. Andrea Signorino escribe un artículo muy interesante sobre la transparencia y la intermediación. En el tema transparencia estamos de acuerdo en que el contrato debe ser lo más claro y transparente posible en defensa de la parte más débil, que es el asegurado. Este debe tener las reglas claras y estar siempre bien asesorado. Justamente, apuntamos a la constante capacitación para asesorar de la mejor manera posible a nuestros clientes.

Paradell expresó que “Signorino habla también de reglamentar la intermediación. Los abogados de las tres gremiales (APROASE, CUAPROSE y el Círculo de Agentes) están trabajando en el tema. Creo que el mercado amerita tener un proyecto conciso, que sea lo más equilibrado posible, en sus derechos y obligaciones. Pero hay un valor que en el mercado no se menciona y que APROASE tiene como concepto básico, que es la libertad de elección. Hoy nadie dice que hay asegurados que no pueden elegir ni al corredor ni a la compañía. Vemos como se presiona al asegurado para que contrate determinado seguro si se le otorga un préstamo, se le venda un auto o se le alquile una propiedad. Existen entonces bancos, automotoras e inmobiliarias, que presionan a los clientes, les imponen condiciones. Incluso se condiciona el



**Sebastián Morales, Enrique López Castilla y Julio Del Castillo**



**Antonio Rabosto, Lorenzo Paradell, Juan Artagaveytia, Mauricio Castellanos y Felipe Rodríguez**



**Roberto Machado, Lorenzo Paradell, Leonardo Aguerrebere y Edgardo Schoepf**



**Lorenzo Paradell y Daniel Abal**



**Luis Bajac, Lorenzo Paradell y Matías Stagnari**



**Fernando Santos, Bernd Von Sanden, Marcela Cabrera, Leticia Lattuf y Roberto Machado**



**Matías Stagnari, Rosina Mondino, Noemí Kacowicz, Lorenzo Paradell y Cyro Giambruno**

alquiler de un inmueble si no se hace el seguro con la inmobiliaria. En un país con tantas libertades parece un poco ridículo que se presenten estas situaciones. Es decir, es incomprensible que el cliente no pueda elegir al corredor y a la compañía”. Informó que además “APROASE buscará el próximo año la forma de denunciar esos casos en que se presiona

al cliente. Es un tema que ya lo hablamos con nuestro asesor legal”.

**Agradecimiento**

Paradell exteriorizó finalmente su agradecimiento a “nuestras tres funcionarias, por orden de aparición en la vida de APROASE: Laura, Karina y María Noel, por su trabajo y compromiso con nuestra querida institución”. ●



**María Noel Pereyra, Laura Gomensoro, Lorenzo Paradell y Karina Marinoff**

EN EL VERANO 2021-2022 SE QUEMARON **+22.000 HECTÁREAS** EN INCENDIOS FORESTALES

APROXIMADAMENTE **+33.000 CANCHAS** DE FÚTBOL

Este verano manejá el fuego con precaución y cumplí con todas las normas. Evitemos más desastres. Este partido lo jugamos todos.

**BSE**

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

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

## Álvaro Pavone Marsh

Sancor es una compañía de Seguros con la que venimos creciendo y fortaleciendo lazos de amistad y entendimiento comercial. Sumado a una buena gama de productos, cuenta con un equipo profesional y dedicado que siempre está dispuesto a estudiar los casos particulares en pro de lograr una solución satisfactoria para el cliente.



## Cecilia y Romina Guadagna Guadagna Seguros

En nuestro caso, y también desde nuestra organización, si algo tenemos para decir este año de nuestro relacionamiento con Sancor Seguros, primero que nada, es gracias. Siempre debemos ser agradecidos, aún más, cuando trabajamos con una compañía que durante la pandemia siempre estuvo al lado de sus corredores, brindando apoyo profesional y humano. En el negocio del seguro son fundamentales las relaciones humanas, y por ello, es esencial la profesionalidad, la vocación de servicio y la empatía; todo lo que encontramos en los equipos de trabajo de Sancor Seguros.

Para nuestra organización este fue un año especial, año en el que seguimos creciendo y consolidando nuestra posición como organizador y corredor de

Sancor Seguros, permitiéndonos inaugurar nuestras nuevas oficinas en World Trade Center. Este hito importante para nuestra organización, y para nuestra familia, no hubiera sido posible sin el apoyo permanente de Sancor Seguros.

Queremos destacar que esta forma de relacionarse es más que una política de la compañía, es su esencia. Está arraigada en todos los que integran la familia Sancor; marcando un diferencial fundamental, que también llega a los clientes finales, a nuestros asegurados, permitiéndonos trabajar con la tranquilidad de que siempre vamos encontrar respaldo para ellos. Por todo esto, finalizando este año 2022, decíles lo del principio, ¡Gracias Sancor Seguros por permitirnos ser parte de esta gran familia!

## Ramón Gil Friburgo Seguros

Ya pasó un año de aquella nota, en la que resaltábamos la fortaleza económica, financiera, ética, profesional y humana de Sancor Seguros Uruguay. Un año después, con mucha agua bajo el puente, podemos decir con creces que seguimos ratificando los mismos valores que nos han llevado a reafirmar nuestra relación laboral, con crecimiento productivo, pero también con crecimiento desde la confianza. Hechos y situaciones a lo largo de este año nos han demostrado que las relaciones laborales se forman, se construyen desde la transparencia y que éstas dan lugar a los negocios, y así al crecimiento mutuo.

Friburgo tiene que medir constantemente dónde y cómo proteger el patrimonio de los clientes de nuestros corredores y de los nuestros propios. Sin lugar a duda, otro año más, la prueba fue superada. No todo se ha logrado aún; nuevos desafíos nos esperan para este nuevo año, por eso desde Friburgo deseamos que venga cargado de oportunidades para todos. Muy feliz 2023 para todos los directivos y colaboradores de Sancor Seguros Uruguay, les deseamos desde Friburgo Seguros.



## Guillermo e Ignacio Fleurquin GFR Seguros

GFR Seguros comercializa coberturas de seguros con Sancor desde hace más de 10 años. El cliente paga por un intangible que es la probabilidad de ocurrencia de un evento, por lo cual entendemos que el respaldo de la compañía al intermediario es un aspecto fundamental. Eso mismo nos ofrece Sancor Seguros, compañía que se ha caracterizado por respetar y priorizar nuestro canal, algo



que valoramos mucho. Su calidad humana (a todo nivel) y empatía, tanto con los corredores como también con

los clientes, es digno de resaltar y de apreciar. Nos sentimos muy cómodos trabajando día a día con Sancor Seguros.



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

## Guillermo Rocca Guillermo Rocca Seguros

En nuestra empresa no comenzamos a trabajar, desde su comienzo, con Sancor Seguros. Lo hicimos una vez que conocimos el equipo que conformaba la sucursal de Punta del Este. Fue entonces cuando comprobamos que esta compañía se destaca por su gran grupo humano, aportando siempre esa cuota de calidez y simpatía que consiguen que el trabajo del día sea más agradable y llevadero. Este aspecto se pone de manifiesto en cada desafío comercial que compartimos, donde siempre Sancor Seguros está dispuesto a oír nuestras propuestas. Sin lugar a dudas el próximo 2023 nos va a encontrar creciendo juntos.



## Gustavo Kramer Kramer Seguros

Sancor Seguros es una compañía de puertas abiertas que siempre está dispuesta a encontrar constantes soluciones para los desafíos que impone el mercado; así como para recibir nuevas propuestas. Los grandes valores cooperativos, así como el alto grado de compromiso que la compañía tiene con los corredores de seguros hacen que el trabajo diario sea muy ameno; sumado a un grupo de colaboradores comprometidos y de confianza donde se potencian talentos y habilidades. Por estas razones confío en Sancor Seguros para asegurar la tranquilidad de mis clientes.



## Gloria Pregliasco, Ignacio Ferrari y Agustina Liguori Pregliasco Asociados

Sin darnos cuenta ya estamos en diciembre, un año con muchos desafíos y que juntos hemos logrado los objetivos que nos hemos propuesto. Es un momento de reflexión, alegría,



y de junto a Sancor Seguros y sus valiosos colaboradores, de fijar nuevas metas para el próximo año. Siempre están ellos respaldando nuestra actividad, función muy importante para nuestra gestión. La nuestra es una empresa familiar que se compromete con responsabilidad y mucho amor en su actividad y, por eso, cumple con los objetivos marcados. Es importante la actuación y el apoyo de todos ellos bajo la batuta de un gran Director como es el Señor Sebastián Trivero, que siempre está atento a todos los problemas que puedan aparecer y dispuesto a buscarnos una solución. Con entusiasmo esperamos el 2023 para juntos seguir este camino con resultados por de más favorables. Muchos cariños a todos en las fiestas y que tengamos un hermoso 2023 todos juntos en esta actividad tan hermosa. Un saludo en nombre de todo el equipo de nuestra oficina, con mucho afecto y mucha alegría. Hasta pronto.

## Jimena Urse Urse Seguros

Sancor Seguros es una compañía que nos genera confianza y, por sobre todo, nos hace sentir respaldados y apoyados en nuestro trabajo del día a día, pilares fundamentales para un corredor asesor. Valoramos que es una compañía de puertas abiertas, donde siempre tienes con quien hablar, que nos acompaña en nuestro desarrollo. Tiene un ida y vuelta constante, brindando soluciones para nuestros planteamientos y sugerencias. ¡Gracias a todo el equipo de Sancor Seguros por todos estos años de trabajo juntos y por muchos más!



## Marianna Muzzio Organización Seguros del Litoral

El paso de los años ha consolidado la relación comercial que Seguros del Litoral tiene con Sancor Seguros, empresa aseguradora que ha demostrado que las crisis son claramente una oportunidad, oportunidad de generar nuevos mercados, con productos adaptados a los cambios de la vorágine de estos tiempos. Confiamos en el acompañamiento que Sancor Seguros propone a los productores - asesores de seguros con cada uno de sus especialistas para poder resolver lo que el cliente necesita, destacando en nuestro caso la tarea del equipo de agro, por trabajo del Ing. Crislian Aguet. Junto con Carlos Domínguez, encargado de la sucursal Salto, estamos apostando al crecimiento sostenido de la región de la mano de los corredores asesores de la zona.



El corredor de Seguros es el intermediario que garantiza el cumplimiento por parte del asegurado y de la compañía de las obligaciones contraídas al contratar una póliza de seguros, para poder tener un usufructo responsable de la póliza y garantizar, en caso de siniestro, la aplicación justa de las condiciones generales de la póliza y así brindar tranquilidad a la cartera de clientes. A esto, Sancor Seguros lo sabe, y es por ello que cuenta con nuestra confianza absoluta. El corredor de seguros es un socio estratégico para el cliente y la compañía aseguradora.

## Martín Queijeiro Queijeiro Seguros

Desde su desembarco en Uruguay, Sancor nos ha dado a nosotros, los agentes, la posibilidad de trabajar a partir de la confianza y la eficiencia. Es una empresa que ha hecho especial hincapié en capacitar a su cuerpo de venta con una retroalimentación constante y efectiva, en pos de buscar soluciones ágiles a nuestros clientes. Nos complace recorrer este camino juntos desde sus primeros pasos, allá por 2006. Hoy vemos cómo la compañía se pudo establecer en el mercado como una buena alternativa en varios riesgos, entendiendo como prioridad máxima conjugar buenos productos con un servicio de primera calidad.



## Claudia Yarrús Organización Yarrús

Me enorgullece ser parte de la familia de Sancor Seguros desde los inicios de su trayectoria en Uruguay. Una compañía que escucha a sus asesores, comprometida con darle a sus clientes el respaldo en el cuidado de su patrimonio y bienestar, en un ambiente familiar, para sus asesores y funcionarios, quienes día a día se comprometen a cumplir con los valores cooperativos de la empresa desde sus orígenes. Nos sentimos tranquilos por tener el respaldo de una compañía con experiencia en el rubro.



# CASUR celebró con sus socios la fructífera gestión cumplida este año

**C**ASUR desarrolló durante el año 2022 interactivas sinergias que reforzaron sus vínculos con los corredores y las compañías de seguros. Directivos y socios de la cooperativa celebraron la fructífera gestión cumplida en este período durante un encuentro de camaradería que tuvo como escenario el Círculo de Tenis de Montevideo.

En un ambiente distendido y fraterno, se valoraron las líneas de acción desarrolladas en el año, que potenciaron la gestión de la cooperativa en el mercado asegurador.

En la instancia, el Presidente de CASUR, Roberto Machado, agradeció la presencia de los socios y destacó que la institución continuará por la senda del crecimiento y con el firme propósito de apuntar siempre a la máxima jerarquización de la actividad del Corredor Asesor. Durante la grata reunión, que incluyó el sorteo de premios, se exteriorizó el deseo de que todo el equipo de CASUR, que se caracteriza por sus altos estándares profesionales, tenga un año 2023 pleno de logros, en bien de todo el sistema asegurador.



Agustín Grajales, Fernando Santos, Cristina Perillo, Roberto Machado y Mateo Guzmán en la sede de la cooperativa

## Construye confianza

CASUR tiene una red de más de 100 Corredores Asesores, a quienes la organización brinda todo tipo de apoyo. El objetivo de la cooperativa es que el cliente siempre esté bien asesorado y sienta el respaldo de un profesional, que con su idoneidad, construye confianza y contribuye a la transparencia del mercado asegurador. CASUR parte de la premisa de que una póliza ingresada por la institución vale más para el Corredor Asesor porque se comparten los beneficios obtenidos con el esfuerzo conjunto de sumar premiación.



Ricardo Illarze, Julio Mari y Walter Santos



Walter Santos, Roberto Machado, Sergio Márquez y Michel Rimbaud



Ricardo Illarze, Carmen Franco, Roberto Machado y Victoria Gramajo



Susana Toledo, Roberto Machado, Fernando Santos, Verónica Martínez, Margarita García, María Amelia Schelotto y María del Carmen Cabrera



Roberto Machado, Iris Ledesma, Álvaro Etcheverry y Fernando Santos



Martha Cherro, Ronic Alvariza, Fernando Santos, Rosana Arenares, Cristina Perillo, Sergio Márquez, Ana Carneiro y Roberto Machado



Fernando Santos, Roberto Machado, José Luis Urse y Ronic Alvariza



Agustín Grajales, Mateo Guzmán, Cristina Perillo, Roberto Machado, Verónica Martínez, María Leivas, Fernando Santos, Susana Toledo y Margarita García.

Asimismo las metas trazadas a nivel de siniestralidad

# Porto Seguro, año positivo porque cumplió sus objetivos comerciales

**P**ara Porto Seguro 2022 fue un año positivo porque “hemos logrado cumplir las metas comerciales y también los objetivos trazados a nivel de siniestralidad”, afirmó el Presidente de Porto Seguro Uruguay, Fernando Viera.

El ejecutivo expresó al Suplemento de Seguros de El Observador que “también fue un año muy desafiante por ser el primero pos pandemia, que implicó una readaptación en muchos sentidos: la exposición al riesgo en todas las carteras aumentó; a nivel de mercado se retomó el ritmo de los años previos y algunos procesos de trabajo se vieron modificados”. Dijo que “en la Compañía se implementó un sistema híbrido de teletrabajo y presencialidad para los colaboradores, generando un modelo combinado de atención con el cual tuvimos excelentes resultados”.

## Fortaleciendo vínculos

Fernando Viera señaló además que “tuvimos la oportunidad de volver a generar instancias de encuentro con Corredores Asesores y las diferentes áreas de la Compañía lo cual nos permite seguir fortaleciendo vínculos



**Fernando Viera, Presidente de Porto Seguro Uruguay**

y generando mejoras de forma constante”.

Informó finalmente que

“cerramos 2022 con un gran evento de despedida del año. Nos congratula y nos hace muy

felices haber podido realizar nuevamente un encuentro de estas características durante

en el cual hicimos importantes anuncios para lo que se viene en 2023”.

## Nueva graduación en la Escuela de Seguros

El viernes 9 de diciembre, se realizó en el Hotel Cottage de Carrasco, la ceremonia de graduación de la generación 22 de la Escuela de Seguros del Uruguay. Este año egresaron

23 profesionales Técnicos en Seguros. Estuvieron como invitados especiales, ejecutivos de las aseguradoras y representantes de las agrupaciones de corredores, quienes intercambiaron opiniones con los alumnos en el cocktail de camaradería que se realizó al comienzo del evento. Abrió el acto el Director académico, Pablo Laprovítera, quien remarcó la misión que tiene la escuela con sus alumnos y con el ecosistema de seguros. “Buscamos-dijo- formar profesionales altamente capacitados que sean capaces de asesorar al cliente de manera integral, ofreciéndole la mejor solución que se adecue a sus necesidades. Ese es nuestro objetivo principal como Escuela de



**Director académico, Pablo Laprovítera**

Seguros. Profesionales con visión de futuro, con objetivos claros, con sólidos conocimientos en ventas, en marketing y en tecnología”.

Pablo Laprovítera anunció que el 20 de marzo comienzan las especializaciones en Seguros para Personas, Seguros de Transporte y Seguros Agropecuarios, “con programas innovadores que no solo abordan lo técnico sino lo estratégico de cada rama”.

“Las inscripciones ya se encuentran abiertas para todos los cursos y programas de la Escuela y son con cupos limitados.”, afirmó Laprovítera.

Asimismo, anunció que comienza el programa de Sucesión de Cartera. Es un programa pensado para aquellos profesionales que se retiran de la actividad y ceden su cartera a un hijo, nieto o a un tercero a través de la venta. Este programa combina la capacitación técnica a quien toma la cartera y acompañamiento en la transición del corredor que sale y el corredor que entra, para minimizar riesgos y lograr una transición exitosa.



**Egresaron 23 profesionales Técnicos en Seguros**

**S**  
CASUR SEGUROS

Son 28 AÑOS JUNTOS

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 PAIS.

www.casur.com.uy  
casur@casur.com.uy  
AV. URUGUAY 1707 / MONTEVIDEO

098735719 / 098735715  
2902 54 04

# San Cristóbal Seguros celebró fin de año con sus ejecutivos y corredores

Participantes del evento de fin de año de San Cristóbal Seguros



Tu compañía.



**San Cristóbal**  
Seguros

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

**S**an Cristóbal Seguros realizó el pasado miércoles 7 su tradicional after de fin de año en las instalaciones del hotel Serena de Punta del Este con la presencia de los Directores de la compañía, del CEO del Grupo San Cristóbal, Diego Guaita, de la alta Gerencia y funcionarios de la empresa, así como de un importante número de corredores de todo el país.

Durante el grato encuentro, el Gerente General de San Cristóbal Uruguay, Sebastián Dorrego, repasó la situación general del mercado, las diversas iniciativas desplegadas por la compañía y los desafíos del futuro próximo. Por su parte, Mauricio Castellanos, Gerente Comercial, destacó el excelente clima de relacionamiento que existe con el canal corredores y les agradeció a estos profesionales la confianza permanente con la marca San Cristóbal y el acompañamiento evidenciado en el desarrollo de la empresa.



Héctor Perucchi (Director de la compañía), Diego Guaita (CEO del Grupo San Cristóbal y Director de la compañía) y José Nanni (Director de la compañía)



Mauricio Castellanos, Gerente Comercial de la empresa en Uruguay, Héctor Perucchi (Director), Diego Guaita (CEO del Grupo San Cristóbal y Director de la compañía) y Sebastián Dorrego, Gerente General de la compañía en Uruguay



**Mauricio Castellanos y Sebastián Dorrego**



**Cristina Rodríguez, Christian Scognamiglio y Cecilia Amaro**



**Fernando de los Santos, Gonzalo Rizzo, Carlos Muttoni, Mauricio Castellanos, y Leandro Báez**



**Rodrigo Bastor, Paulo Benítez, Leandro Báez y Mateo Escobal**



**Anahí Oyarbide, Nahomy Cuello y Víctor Velázquez**



**Lea Báez, Yessica Peralta, Carlos López, Katerina Pereira, Christian Scognamiglio, Florencia Rivero, Mauricio Castellanos, Daniela Aparicio y Anahí Oyarbide**



**Fernando de los Santos, Diego Guaita y Matías Boezio**



**Florencia Rivero, Andrés Guerrero y Leticia Baldenegro**



**Bruno Ruiz Moreno, Paulo Benítez, Mateo Paz, Rodrigo Bastor y Christian Scognamiglio**



**Diego Sayanes, Florencia Romano, Yanina Verger, Sebastián Narancio y Rubén Barrios**



**Micaela Casella, Cristina Rodríguez, Ana Sendic y Ana Amaro**



**Cristina Rodríguez, Lea Báez, Cecilia Amaro, Víctor Velázquez y Nahomy Cuello**

# Más de 130 corredores utilizan la herramienta de vanguardia Wink

**W**ink es una plataforma tecnológica de vanguardia, fruto de una iniciativa de CUAPROSE, que mejora los procesos de gestión, optimiza los costos operativos, aporta soluciones sin generar errores, fomenta la cooperación y la competencia para potenciar la calidad del servicio. La Directora de Wink, Marcela Dupont, reseñó a El Observador las potencialidades que exhibe esta herramienta de avanzada concepción.



Directora de la plataforma tecnológica Wink, Marcela Dupont

## ¿Qué proceso de crecimiento registra la plataforma Wink?

Está creciendo muy bien. En la actualidad más de 130 corredores utilizan la plataforma y se cotizan más 9.000 vehículos por mes. La adopción de tecnología nueva es un gran desafío en todos los rubros, por ejemplo Uber, Spotify, etc. y aún hay mucho para crecer en lo que refiere al Mindset de adopción temprana. Las personas con perfil de adopción temprana o como los llamamos en tecnología, "early adopters", son clientes que prueban la tecnología en etapas tempranas y brindan feedback que mejora el producto.

## ¿Cuál es el mayor desafío que han enfrentado hasta el momento?

Creo que hay un enorme desafío en transmitir cómo funcionan las fábricas de software. Es fácil imaginarse cómo se fabrica un producto, pero los servicios no tanto. Me parece que hace relativamente poco tiempo, que la educación terciaria se enfoca con el mismo énfasis, tanto en bienes como en servicios. Esto genera una brecha entre el inversor no tecnológico y el emprendedor, sobre todo por el tema de los altos

costos. Puede estar más o menos sobrevaluada la actividad o ser elevada por la escasez de talento, pero al margen de eso, que es real, creo que el desarrollo de software es una actividad sofisticada por naturaleza, que requiere un nivel de análisis altísimo desde todo punto de vista y llegar al punto de equilibrio puede llevar mucho tiempo.

**Considera entonces que la escasez de talento es uno de los temas más importantes del momento. ¿Cómo**

## ayuda Wink en ese sentido?

Nuestro aporte es brindar software de calidad y ayudar a optimizar los procesos de negocios a través de la tecnología. Creemos que, como todas las Insurtech, esto une ambas actividades y ayuda a que se empiece a mirar la tecnología con otros ojos. Automatizar también aporta para generar espacios en la cabeza de las personas y eso es importante para crear y ser capaces de transformarnos. Transformarse no solo es vital para acortar la brecha de talento si no que es muy importante por el valor que aportan las personas que vienen con otra mirada, formación y conocimiento del negocio. El negocio sigue liderando en el mundo empresarial, pero la tecnología ya no significa una ventaja competitiva en muchas industrias. Esto significa que cuanto más estático sea el modelo de negocio, más grande es el riesgo.

## ¿A qué se refiere cuando aborda el concepto Mindset?

Mindset es un término bastante utilizado últimamente para unificar el concepto de pensamientos y creencias que nos llevan a actuar de determinada manera. Los términos en inglés, a mi entender, ayudan a simplificar el lenguaje. "Personalmente, el mundo del software me ha introducido en muchos aspectos, generando Mindsets, que hoy en día se han expandido a otras industrias. Algunos de esos aspectos son la metodología ágil scrum,

la cultura de experimentar, la capacidad de capitalizar y compartir conocimiento, la cultura de aprender y aportar valor, el foco en la calidad de los procesos y los datos y por último, pero no menos importante, estar preparados para delegar en todo momento.

## ¿Puede profundizar en algunas de estas áreas?

Metodología ágil Scrum, el exceso de información, la descentralización de las personas y el dinamismo de los mercados, a mi modo de ver, han impactado negativamente sobre la productividad de las personas. No es tarea simple mantener el foco y es muy fácil perder el tiempo. Scrum es una metodología que nace para el desarrollo de productos físicos, pero se populariza a través de su aplicación al desarrollo de software y hoy en día se utiliza en equipos en general. Otro aspecto que ha tomado fuerza en esta última década relacionada a la productividad es el manejo de OKRs (Objectives and Key Results). Cultura de experimentar. Esta cultura se desprende del Mindset emprendedor donde es crucial generar un mínimo producto viable (MVP) para no incurrir en grandes gastos antes de saber si una idea va a funcionar. Creo que este Mindset llevado a lo cotidiano, nos ayuda a desarrollar el proceso creativo, descartar rápido liberando la mente y generar ideas de mayor valor agregado. ●



**Protegiendo lo que verdaderamente importa en cada momento, proyecto y sueño.**



SEGUROS DE VIDA



SEGUROS DE VIDA CON AHORRO



SEGUROS DE ACCIDENTES PERSONALES



SEGUROS DE SALUD



SEGUROS GENERALES



SEGUROS CORPORATIVOS



SEGUROS DE SALDO DEUDOR