

AÑO 7 · #21 · DICIEMBRE 2021 · DISTRIBUCIÓN GRATUITA

más SEGUROS

REVISTA DE LA ASOCIACIÓN URUGUAYA DE EMPRESAS ASEGURADORAS

BCU
Diego Labat

**El desarrollo
del mercado
asegurador**

**Transformación digital
en los seguros**

Reglas aplicables al beneficiario · FERRERE
Control de concentraciones económicas · Guyer&Regules

Acuerdo preparatorio · BERRO Abogados

Novedades del sector · Acciones de RSE

AUDEA

Asociación
Uruguaya de
Empresas
Aseguradoras

elè B.
ediciones &
gráfica

Quiénes somos



La **"Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras"** (AUDEA) es una asociación civil sin fines de lucro fundada el 25 de noviembre de 1898 bajo la denominación de "Comisión Local de Aseguradores".

Es una entidad gremial con más de un siglo de trayectoria, que nuclea hoy a la mayoría de las Compañías Privadas de Seguros que operan en nuestro país, promoviendo el desarrollo, racionalización y protección de las actividades de seguros y reaseguros, afirmando el espíritu de servicio del seguro y su imagen pública, con el compromiso de trabajar fomentando el sistema y la libertad empresarial en beneficio de la sociedad uruguaya.

Promovemos

la ética profesional y la
responsabilidad social y
empresarial

Fomento de la transparencia, la actitud de servicios y la imparcialidad.



Contribuimos

a la capacitación y profesionalización del sector



Trabajo activo y en conjunto con otras organizaciones para ofrecer cursos y charlas de especialización.

Impulsamos

el desarrollo del mercado de seguros

Defensa del sector asegurador y la cultura aseguradora.

Visita nuestro nuevo sitio web

audea.org.uy

:: índice de contenidos ::



- 04 • Editorial ::** Balance del año y perspectivas de futuro.
- 10 • BANCO CENTRAL DEL URUGUAY ::** Entrevista a su Presidente, Ec. Diego Labat.
- 16 • PORTO SEGURO ::** Entrevista a su Gerente Comercial, Federico Moalli.
- 20 • Las dificultades para un "acuerdo preparatorio" ::** BERRO Abogados.
- 24 • SAN CRISTÓBAL ::** Charlamos con su Gerente Comercial, el Cr. Mauricio Castellanos.
- 30 • MAPFRE ::** Año de cambios y crecimiento siempre más cerca del cliente.
- 34 • OK TÉCNICO ::** Transformación digital: ¿elección o exigencia del cliente?
- 38 • SURCO SEGUROS ::** Entrevista a su Gerente General, el Ec. Andrés Elola.
- 42 • Régimen de control de concentraciones económicas ::** Guyer&Regules
- 46 • Novedades del sector ::** Actualidad de las Compañías socias de AUDEA.
- 50 • Las reglas aplicables al beneficiario en el contrato de seguro ::** FERRERE.
- 56 • Nuevas realidades post pandemia ::** Consultora GEMMA.
- 59 • Acciones de RSE ::** Buenas prácticas empresariales de las Compañías de Seguros.

CONSEJO EJECUTIVO 2021 - 2023

PRESIDENTE: Aníbal González Caamaño
VICEPRESIDENTE: Fernando Viera
SECRETARIO GENERAL: Sebastián Morales

DIRECTOR EJECUTIVO: Alejandro Veiroj

COMISIÓN FISCAL

Cr. Gabriel Penna
Cra. Natalia Draper
Ec. Andrés Elola

CONSEJO EDITORIAL

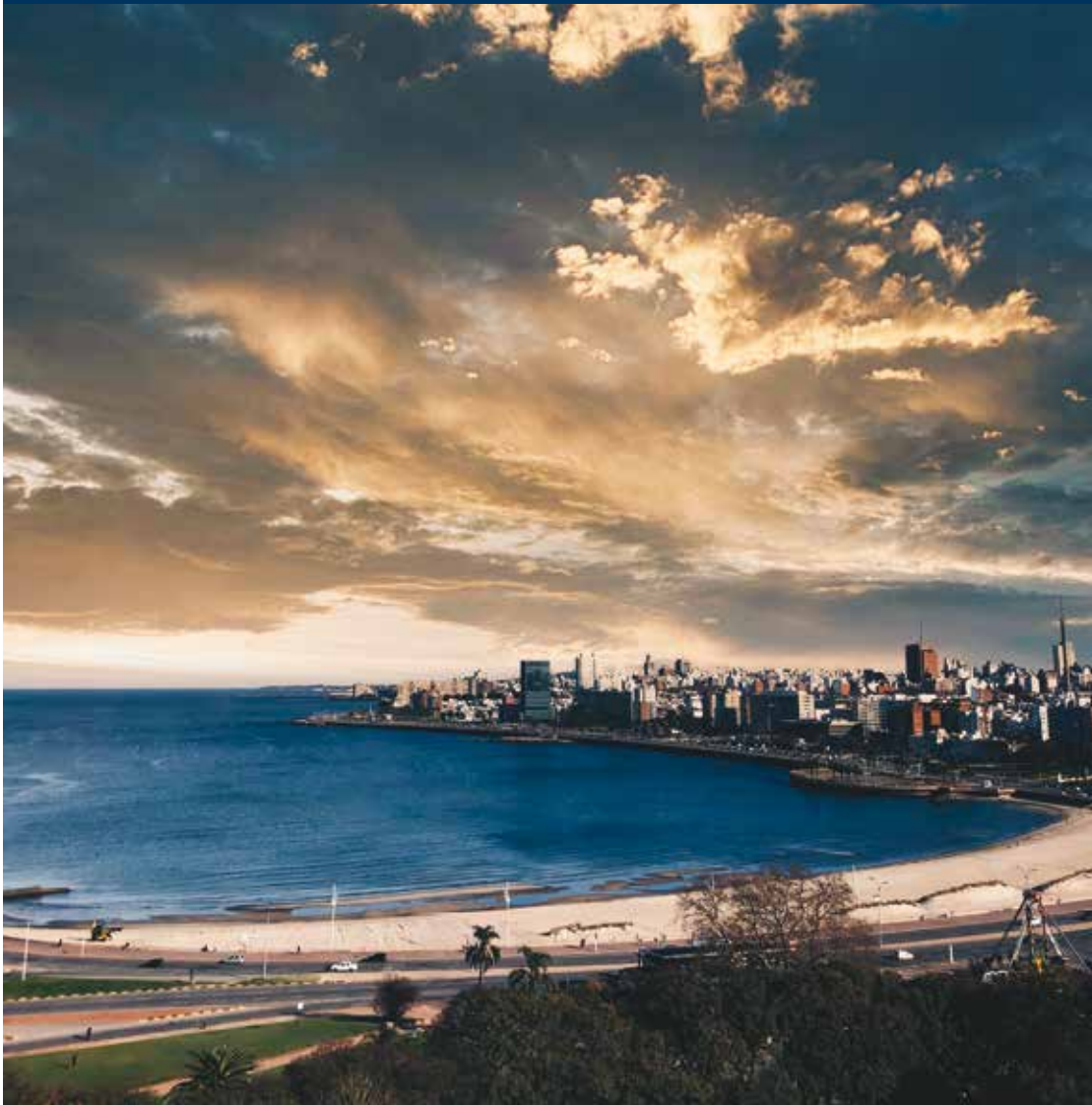
Integrantes: Luis Benia, Alejandro Veiroj
y Micaela Durante



PRODUCCIÓN GRAL. Y PUBLICIDAD
EleB Comunicación&Marketing

Dirección General: Luis Benia
Sección RSE: Consultora GEMMA
Director de Arte y diseño: Luis Benia
Fotografía: PEXELS y banco propio
audea@audea.org.uy
editorialelebe@gmail.com





Ec. Alejandro Veiroj

Director Ejecutivo de AUDEA



Reflexiones al cierre del año

Cerrando el año 2021 nos gustaría compartir algunas reflexiones sobre los aspectos más importantes que nos ha dejado este particular año y destacar nuestra principal iniciativa para profundizar el desarrollo de nuestro mercado de seguros, mediante el avance de una iniciativa que procura lograr el acceso al seguro de vida de forma masiva para la sociedad uruguaya.

En primer término y, en relación con la situación de la pandemia, hemos seguido apreciando una evolución positiva, con un retorno a los parámetros normales en los niveles de siniestralidad de los seguros de vida, una mejora en lo que refiere a la contratación de seguros y una mayor estabilidad en lo que refiere a las modalidades de trabajo. En esto último, se destaca que se han implementado ciertas modalidades de trabajo flexible tanto para dar respuesta operacional ante un retroceso en la pandemia como para modernizar la forma en que los colaboradores de las empresas pueden contribuir y realizar sus tareas. Del mismo modo y, en el marco de la responsabilidad social empresarial del sector, cabe destacar que las empresas de seguros han acordado

otorgar aumentos salariales a sus colaboradores para recuperar en el período del acuerdo la totalidad de la pérdida de salario real ocurrida como consecuencia de los efectos de la pandemia.

En cuanto a la actividad del sector asegurador en 2021, producto de la apertura de varios sectores de la economía y de unas mejores perspectivas económicas, las primas de seguros aumentaron de forma consolidada en todas las ramas en competencia, experimentando crecimientos tanto en seguros patrimoniales como en vida. No solamente ha mejorado el nivel de actividad, sino que el mismo lo ha hecho mientras el sector continúa transitando hacia niveles de resultado técnico razonables y sustentables en el largo plazo. Esta tendencia de reequilibrio técnico fue iniciada en 2019 y es consecuencia de ajustes operados en la tarificación y suscripción en respuesta a los resultados adversos experimentados en 2018 y años anteriores.

Plan estratégico AUDEA – DESARROLLO DEL MERCADO – Iniciativas del sector asegurador para colmar la brecha de seguro del Uruguay

Nos gustaría recordar que en enero de 2021 fue electo un nuevo Consejo Ejecutivo en AUDEA y nos abocamos a diseñar el plan estratégico para el período 2021-2023 con objetivos a 5 y 10 años. El objetivo estratégico principal que AUDEA se dio fue cerrar la brecha de seguros en el Uruguay, aumentando la penetración del seguro en la economía.

Un profundo ejercicio estratégico nos permitió establecer “benchmarks” razonables para un mercado como el uruguayo y, en este sentido, elegimos el caso chileno con un mercado de seguros relevante y, a su vez, un grado de desarrollo económico, institucionalidad, riesgo país y estándares regulatorios, comparables al Uruguay.

Nuestros estudios nos indicaron que contamos con una brecha o, dicho de otro modo, un potencial de crecimiento en el mercado de aproximadamente 1.3 puntos del PBI que resultan en unos USD 650 MM, de los cuales un 75% corresponden a seguros de vida.

Hemos comenzado a diseñar iniciativas estratégicas concretas con la ambición de reducir la brecha de 1.3 puntos del PBI en un 50% en un período de 10 años. Para ello, hemos identificado cuatro pilares estratégicos sobre las cuales ya comenzamos a ejecutar iniciativas concretas y en lo que sigue comentamos sobre dos de ellas.

El primer pilar radica en el diseño y promoción de productos de seguros de vida y de seguros generales que cuenten con incentivos importantes para su contratación. Ello irá acompañado de campañas de educación a la población que permitan visualizar claramente el valor agregado del seguro en la gestión de riesgos de familias y empresas, así como la factibilidad de contratación para sectores que hoy en día consideran al seguro una herramienta de difícil acceso.

Iniciativa de acceso al seguro de vida para la población – Seguro de Vida Colectivo para trabajadores con incentivos

Comenzaremos desarrollando una iniciativa para permitirle a la población en general el acceso al seguro de vida con una cobertura de capitales asegurados que permitan a las familias afrontar los denominados “últimos gastos” cuando fallece un integrante de la misma que es sustento económico de ésta. Implementaremos un seguro de vida colectivo, seguramente vinculado al carácter trabajador de la persona y que pueda ofrecerse por el empleador con importantes incentivos para su contratación y cuyo costo sea muy accesible. Hemos encontrado en nuestro regulador prudencial un interlocutor importante en lo que refiere al desarrollo del mercado y nos encontramos en estos momentos evaluando de forma conjunta de qué manera el regulador y los poderes públicos podrían acompañar y apoyar esta iniciativa.

La mejora en la información disponible en el mercado para los agentes del sector es otro pilar que desde AUDEA pretendemos fortalecer para que en el mercado las decisiones de gestión se tomen sobre bases más robustas. Hoy en día, la información con que se cuenta en el mercado es escasa (información de balances de empresas y resultados técnicos por rama) y no permite conocer en profundidad al sector; por ejemplo, no contamos con datos de número de pólizas vendidas, lo cual es vital para entender el comportamiento en volumen físico del mercado así como para poder generar indicadores técnico actuariales de valor. Siendo que el mercado de seguros es un mercado donde la información es uno de los activos más importantes para poder lograr eficiencias y transparencia, nos hemos dado como prioridad colmar esta brecha también.

Aspectos regulatorios

En el área regulatoria, como anunciábamos en la edición anterior, se ha aprobado un proyecto modificativo de la ley del SOA, dentro de la Rendición de Cuentas, que permite un control más efectivo de dicho seguro por parte de las autoridades competentes, a través de la posibilidad del control a distancia y la eliminación del requisito de secuestro del vehículo que resultaba un impedimento práctico para la fiscalización efectiva. Nos encontramos coordinando con la UNASEV y organismos encargados de la fiscalización, para la correcta implementación de esta Ley. Cabe destacar que la ley del SOA, por la forma en que fue concebida, asumió porcentajes de evasión del SOA muy bajos, aspecto que en la realidad no se dio y que ha generado múltiples inconvenientes como por ejemplo la proliferación de casos sin seguro financiados por parte de las aseguradoras y que en definitiva implican un subsidio cruzado entre los asegurados y los no asegurados. Con esta modificación aspiramos a que tal desequilibrio se minimice.

Respecto de la normativa Bancocentralista, éste ha sido un año de varios cambios normativos, de implementación de cambios aprobados en años anteriores y de anuncios de cambios futuros. Quisiéramos resaltar antes que nada el diálogo abierto y productivo que hemos tenido con el BCU en este año. Los procesos de consulta normativos han mejorado sensiblemente y sentimos que como sector somos considerados de forma más efectiva a efectos de lograr un marco regulatorio prudente y eficiente. Esperamos continuar en esta línea para el futuro, en particular para los proyectos en curso como seguros de saldo deudor, nueva norma de capitales mínimos, estándares mínimos de gestión y cambios en el sistema de información.

Siempre junto a ti,



asegurando
lo que más te importa



SEGUROS
DE VIDA



SEGUROS DE VIDA
CON AHORRO



SEGUROS DE
ACCIDENTES
PERSONALES



SEGUROS
DE SALUD



SEGUROS
GENERALES



SEGUROS
CORPORATIVOS



SEGUROS DE
SALDO DEUDOR



2903 30 30 / 0800 2700



atencion.clientes@metlife.com.uy



www.metlife.com.uy

Los invito a leer la nota realizada en este número al Presidente del Banco Central del Uruguay, Ec. Diego Labat, donde se puede visualizar claramente la impronta del mismo en cuanto a diálogo con la industria y a los aspectos de desarrollo de mercado mencionados más arriba.

No quisiera dejar de mencionar también el muy buen diálogo y trabajo conjunto que hemos realizado con el Banco de Seguros del Estado en varias áreas de interés común. En el campo regulatorio, la mayoría de las conversaciones y planteos ante el BCU han sido coordinados y conjuntos. Por otro lado, seguimos trabajando en forma conjunta para mejorar las coberturas de seguros agrarios en el Uruguay y mantenemos coordinaciones técnicas en varias áreas como la fiscalización del SOA, la problemática previsional y el combate al lavado de activos. Cabe destacar la importancia y efectividad que como sector asegurador tenemos cuando las posiciones se encuentran coordinadas entre todos los actores del mercado.

Quisiera destacar, por otro lado, el importante trabajo que nos encontramos realizando junto al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) con miras a lograr avanzar en coberturas de seguros de rendimiento que atiendan a las necesidades del sector productivo y que resulten sustentables desde el punto de vista de la técnica aseguradora. Hemos logrado acordar la creación de una plataforma de información de rendimientos, gestionada por el MGAP, que va a permitir a las empresas aseguradoras mejorar las capacidades de suscripción, tarificación y obtención de reaseguro en este tipo de seguros donde la falta de información es considerada la principal limitante. El MGAP en el marco de sus políticas públicas ha avanzado de forma sustancial a estos efectos y esperamos que en el 2022 comencemos a ver los primeros resultados en cuanto a información de rendimientos.

Por último, les deseamos desde aquí a todos los integrantes del sector asegurador y, a todos los lectores de MásSeguros, un 2021 más seguro y pleno de realizaciones. Que disfruten de unas muy felices fiestas adoptando conductas responsables tanto en el manejo como para la contención de la pandemia. ●

Consejo Ejecutivo 2021 • 2023



Sr. Aníbal González Caamaño
Presidente



Sr. Fernando Viera
Vicepresidente



Sr. Sebastián Morales
Secretario General




Ec. Alejandro Veiroj
Director Ejecutivo





**Nosotros te
cubrimos.**


 contacto@sancristobalseguros.com.uy

 www.sancristobalseguros.com.uy

 2902 9999

 098 029 999

 [sancristobaluy](https://www.instagram.com/sancristobaluy)

 [San Cristobal Seguros Uruguay](https://www.facebook.com/SanCristobalSegurosUruguay)

 **Casa Central/ Montevideo.**
Peatonal Sarandí 675 piso 3 | Edif. Pablo Ferrando.

Suc. Punta de Este/ Maldonado.
Av. Roosevelt 1154 Loc. 2.

:: Banco Central del Uruguay ::



Ec. Diego Labat

Presidente del
Banco Central del Uruguay



BANCO CENTRAL DEL URUGUAY

Desde marzo de 2020 Diego Labat asumió el cargo de Presidente del Banco Central del Uruguay. Con más de veinte años de trayectoria en el sistema financiero en bancos internacionales y por casi dos décadas como docente en la Universidad de la República asumió esta gran responsabilidad. MásSeguros tuvo la oportunidad de mantener una entrevista para conocer su opinión sobre el desarrollo del mercado asegurador y su visión a futuro.

Pasado ya más de año y medio al frente del organismo, ¿cuáles son los puntos más fuertes que el banco tiene y dónde ve que hay posibilidades de mejora?

El banco tiene una estructura muy sólida y profesional. Luego del 2002 ha hecho importantes cambios adaptándose a las mejores prácticas internacionales. Los beneficios de esto para la sociedad han sido muy importantes y aunque no siempre se reconocen, creo poco a poco vamos tomando conciencia de ello.

Yo creo que hay tres desafíos importantes.

El nuevo marco de la política monetaria con un objetivo muy ambicioso de inflación, es un gran desafío. Tenemos que plantarnos bien firmes frente a la inercia de muchas décadas y donde podría ser más fácil seguir como siempre. Esta firmeza en cada paso es esencial para lograr la credibilidad que queremos. Sabemos que estamos en el camino correcto, pero tenemos que seguir convenciendo.

El segundo desafío es seguir cambiando y adaptándose a los nuevos escenarios que siguen apareciendo en los mercados financieros. No tener la sensación de haber llegado al final del camino, sino ser conscientes que quedarse quieto puede ser peligroso.

Yo uso muchas veces la metáfora de nadar en un río a contracorriente. Dejar de dar brazadas significa que el río te lleva.

Por último, el relacionamiento con los regulados. Tenemos que tener una relación cada vez más cercana con los regulados, conocer en detalle los negocios, entenderlos, ver cómo cambian, dónde están los riesgos y las ventajas comparativas. Luego, sobre esta base, cada parte debe saber cuál es su papel, pero siempre desde el conocimiento y no pensar como si fuéramos compartimientos estancos.

¿Se encontró con una realidad diferente a la que imaginaba estando fuera del BCU o por su experiencia en el rubro no hubo tal impresión?

Me encontré con el BCU que más o menos me imaginaba con un muy buen equipo, muy buen ambiente y con muchas ganas.

¿Cómo se imagina al BCU al final de su gestión?

Yo he mencionado que la visión del final de la gestión tiene que ser sobre el BCU, pero también sobre el sistema financiero todo. No nos debemos olvidar que somos una herramienta para tener un sistema financiero que sea cada día mejor y que brinde los servicios financieros que la sociedad necesita, siendo confiable para todos los ciudadanos y empresas.

A los ideales no se llega nunca, pero al final de la gestión quisiera un sistema financiero más cerca de los objetivos que planteamos; que sea sólido, innovador y accesible.

¿Qué desafíos plantea la gestión de un organismo con objetivos conjuntos de control de la inflación, la estabilidad y la solvencia del

sistema financiero?

Son varios objetivos, pero tienen claramente un tronco común y justamente deben encararse en forma integral. Con visiones parciales nunca resolveremos nada.

Solo un ejemplo. Avanzar en mejoras en el mercado de capitales, apunta claramente a la estabilidad del sistema financiero, pero seguramente esto traiga nuevos desarrollos de instrumentos que entre otras cosas mejoren la transmisión de la política monetaria. Pienso por ejemplo en el desarrollo de fondos de inversión.



Hemos apreciado que el BCU se ha dado también en su planificación estratégica un rol más activo en cuanto a desarrollo de los mercados financieros; ¿podría comentarnos sobre este nuevo foco?

En mi visión del rol del banco, y que está reflejado en su Carta Orgánica, queda claro que el banco debe promover la solidez y solvencia del sistema financiero, pero también su eficiencia y desarrollo. Entre muchas razones, cuidar la eficiencia y desarrollo, a mediano y largo plazo, contribuye a preservar la solidez y solvencia.

En cuanto al mercado asegurador ¿Cuáles son los principales desafíos del desarrollo del mercado asegurador en nuestro país?

La llave de la puerta
de tu nuevo hogar,

¡está en tu celular!



GARANTÍA DE ALQUILER

Es 100% online, la garantía más económica del mercado, y además, la podés hacer a tu medida.

¡Hacé el click en [MAPFRE.com.uy!](https://www.mapfre.com.uy)



MAPFRE



El principal desafío del mercado asegurador es ampliar el nivel de cobertura. Cuando comparamos con países similares, Uruguay tiene mucho para crecer en muchas de las ramas. El ejemplo más claro son los seguros de vida, pero también en otros.

En particular, lograr competencia en el mercado de rentas previsionales sería importante para el país. Esto requiere por sobre todas las cosas tener reglas muy claras.

¿Cómo visualiza el rol del Estado en cuanto a fomentar el uso del seguro en la sociedad como vehículo efectivo de gestión del riesgo?

El Estado puede ayudar coordinando roles y valorando adecuadamente la contribución que hacen los seguros al funcionamiento de toda la economía. Como mencioné en la pregunta anterior hay mucho para crecer y desde el Estado debemos tener claro todo lo que podría aportar ese crecimiento.

¿Qué destacaría del rol de AUDEA dentro del mercado de seguros?

Yo destaco a AUDEA por su rol siempre constructivo y comprometido con el desarrollo del mercado de seguros. En más de un año y medio que llevo al frente del BCU, AUDEA siempre ha venido con propuestas e ideas, ha participado en nuestras mesas de reflexión.

Tenemos muchos objetivos comunes entre la gremial y el regulador y por tanto es fundamental la colaboración mutua, que naturalmente se ha dado. ●



PERFIL de Diego Labat

Profesión :: Economista, Contador Público.

Cargo en el Banco :: Presidente del Banco Central.

Antigüedad en el cargo :: Un año y 9 meses.

Un deporte :: Waterpolo.

Un lugar en el mundo :: La Paloma.

Un hobby :: Leer historia.

Características de su personalidad :: Soy muy activo, me cuesta estar sin hacer nada. Trato siempre de ser analítico en la toma de decisiones, tanto en la vida personal como profesional.

3 valores que considere fundamentales para la vida :: La autocrítica, la honestidad y la tolerancia.

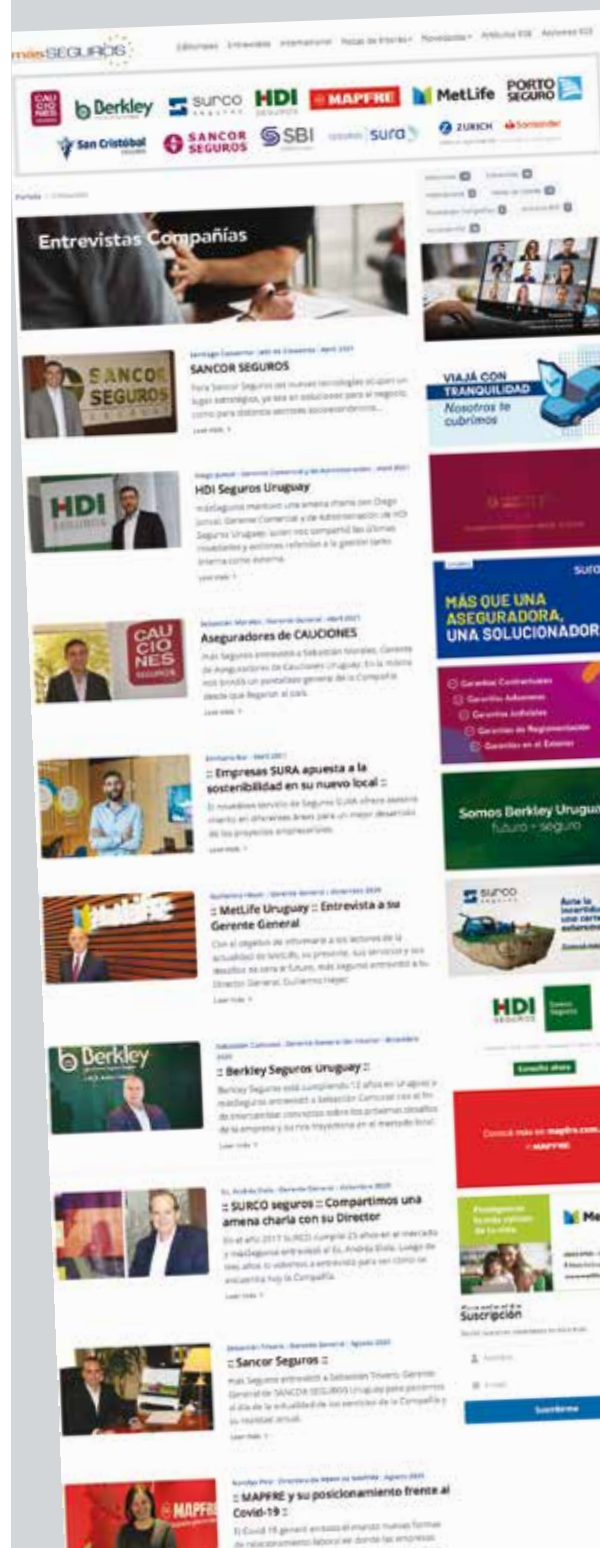
Un sueño :: Poder ver que Uruguay termina de consolidar muchas de sus virtudes que lo convierten en uno de los mejores lugares del mundo para vivir. Otro sueño es volver a ver a Peñarol campeón de la Libertadores.

No cambiaría por nada :: A mi familia, mis amigos más cercanos y a mi país.



¡somos digitales!

Navegá en nuestro sitio, mirá todos los contenidos generados en estos más de seis años de vida e informate más a fondo de la temática del seguro.



revistamasseguros.com

:: PORTO SEGURO Uruguay ::



Federico Moalli

Gerente Comercial
de PORTO SEGURO Seguros



***más Seguros* entrevistó al Gerente Comercial de la Compañía, Federico Moalli, quien nos cuenta la actualidad de PORTO SEGURO Seguros y su proyección de futuro.**

¿Cómo vivieron en Porto Seguro Uruguay los primeros meses de pandemia?

Como creo que nos sucedió a todos, la llegada del COVID-19 trajo una situación de gran incertidumbre que nos tomó por sorpresa y obligó al equipo de gerentes a tomar de forma inmediata una serie de decisiones que apuntaron a mantener en funcionamiento la operativa de la Compañía pero con el objetivo fundamental de preservar la salud de colaboradores, Corredores Asesores y clientes. Las primeras de estas medidas fueron el cierre de las oficinas de Porto Seguro en todo el país y que el 100% de los colaboradores pasaron a trabajar en modalidad

“Home Office”, para lo cual se proveyó de los equipos y sistemas necesarios.

Esto permitió mantener en todo momento la atención a Corredores y clientes a través de medios no presenciales como el correo electrónico, el Centro de Atención Telefónica y WhatsApp. Luego de corroborar que todo estaba funcionando adecuadamente y que se estaba logrando mantener el servicio de alta calidad que caracteriza a la Compañía, comenzamos a implementar algunas facilidades a nivel comercial.

Considerando la compleja situación económica, se decidió otorgar a los Asegurados que lo necesitaran, 30 días adicionales de plazo para el pago de sus adeudos sin ningún tipo de recargo ni interés.

También se incorporaron nuevos mecanismos de pagos digitales para el Asegurado a través de una pasarela de pagos en nuestro sitio web, donde se centralizan todas las formas de abonar las pólizas en una sola plataforma.

En el caso de la cartera Automóvil, se lanzó una promoción que implicó una rebaja en la tasa de interés en la financiación en 6 y 10 cuotas. Asimismo, en los diferentes servicios de auxilio mecánico y Porto Asistencia Hogar también se desarrolló un protocolo especial con el fin de evitar el riesgo del contagio.

Todas las áreas de la Compañía tuvieron que demostrar cierta flexibilidad y adaptabilidad, concretando cambios en sus procesos centrales para lograr el funcionamiento esperado y muchos de ellos lograron tan buenos resultados que se mantendrán de forma definitiva.

El Departamento de Siniestros desarrolló la habitual licitación de vehículos en formato 100% remoto, sin presencia física ya que la exhibición de los vehículos ofrecidos se hizo a través de fotos en el sitio web y las ofertas y comunicaciones con los interesados se gestionaron a través de email. Esta innovación en las licitaciones tuvo muy buena repercusión generando resultados muy positivos.

Y como este caso podríamos mencionar muchos otros en todas los Departamentos de la Compañía desde los más internos hasta los que tienen mayor visibilidad hacia afuera.

¿Qué aspectos consideran que fueron importantes para transitar la delicada situación?

El contacto permanente con los diferentes públicos y por eso, los canales digitales como redes sociales y el sitio web de Porto Seguro adquirieron aún más fuerza como canales fundamentales de comunicación ya que nos permitieron mantener informados “minuto a minuto” a Corredores, clientes y público en general sobre los cambios en nuestras vías de atención y otras informaciones de interés.

En todo momento, se informó a los Corredores en tiempo real sobre todas las decisiones tomadas por la Compañía, buscando brindarles la tranquilidad tan necesaria en estas situaciones y brindando todos los canales de atención con las diferentes áreas. Por otra parte, en determinadas áreas clave se implementaron varias acciones que apuntaron a adaptar determinados procesos y condiciones a la situación del país.



También en este sentido, nos pareció oportuno desarrollar y compartir un video institucional que apuntaba a expresar la postura de la Compañía, buscando transmitir tranquilidad y una mirada optimista de la situación, demostrando nuestra esencia y nuestros valores.

A nivel operativo, un aspecto que ayudó mucho a que el proceso de adaptación fuera ágil y exitoso fue el avance que teníamos implementado en todo lo referente a sistemas como el de Emisión Web, la Oficina Virtual del Corredor y el Portal del Asegurado.

¿Cómo lograron mantener el vínculo con los Asesores?

En Porto Seguro siempre consideramos muy importante mantener un vínculo estrecho y cercano con los Corredores, y más aún en tiempos de crisis y de redefinición de algunos aspectos que hacen al negocio.

Por eso nuestros Ejecutivos Comerciales estuvieron en contacto permanente, generando muchas conversaciones y principalmente demostrando un apoyo

constante a las necesidades de Corredores y clientes. Desde hace varios años, la totalidad de los Corredores matriculados en la Compañía cuentan con un referente comercial asignado, por lo que el vínculo ya venía muy fuerte.

Además se realizaron vía Zoom, varias capacitaciones y cursos de actualización con Corredores de todo el país para profundizar sobre los productos de la Compañía, herramientas y procesos, y también en lo vinculado a la Prevención del Lavado de Activos.

Generamos en instancias puntuales, eventos virtuales con Corredores como fue en la premiación de la Copa Porto Seguro 25 Años, donde convocamos a los ganadores a un divertido y descontracturado encuentro para festejar juntos.

Desde hace algunos meses, con la disminución de casos activos de Covid, los Ejecutivos de Montevideo y de Sucursales comenzaron a realizar visitas y giras para reencontrarse personalmente con los Asesores.

Estamos muy contentos por haber recuperado algunas instancias presenciales que consideramos que siguen siendo muy necesarias.

Actualmente estamos trabajando con el Departamento de Recursos Humanos, en la implementación de nuevas formas de trabajar, buscando una modalidad híbrida que logre combinar presencialidad y virtualidad, apuntando a mantener tres aspectos que consideramos centrales para la organización como la calidad en la atención, los resultados positivos y la comodidad de nuestros colaboradores. ●



PERFIL de Federico Moalli

Profesión :: Abogado.
Cargo en la Compañía :: Gerente Comercial. **Antigüedad en el cargo ::** 4 años.
Antigüedad en la Compañía :: 15 años.
Un deporte :: Básquetball.
Una serie :: Bonus Familjen.
Una playa :: La que se disfruta en familia.
3 características de tu personalidad :: Argumentador, intuitivo y perseverante.
3 valores que consideres fundamentales para la vida :: Respeto, humildad y gratitud.
No cambiaría por nada :: A mi familia. **Un lugar en el mundo ::** Mi hogar.



:: Las dificultades para un “acuerdo reparatorio” total en la órbita penal. Una propuesta alternativa ::



Dr. Martín Machiñena
Cambón

Abogado Senior a cargo del Área
Contenciosa de Berro Abogados



El nuevo Código del Proceso Penal (Ley 19.293) introdujo modificaciones sustantivas en el proceso penal, convirtiéndolo en un sistema procesal cuyos rasgos principales podrían resumirse en acusatorio, adversarial, oral y público. En otras palabras, el proceso penal en nuestro país cambió de paradigma: de un proceso inquisitivo a un proceso acusatorio con separación de la función de acusar y juzgar con mayor protagonismo del Ministerio Público y de la víctima del delito. Más allá de las virtudes de este nuevo escenario, dichas modificaciones también incidieron en el desenvolvimiento o ejecución del contrato de seguro automotor, en las siempre desgraciadas circunstancias de accidentes de tránsito con lesionados o fallecidos.

Veamos. Con la finalidad encomiable de brindar protección económica a las víctimas de accidentes de tránsito, el nuevo Código consagró como medio alternativo a la resolución del conflicto los acuerdos reparatorios: *“El imputado y la víctima desde el momento de la formalización de la investigación y durante todo el proceso, **podrían suscribir un acuerdo reparatorio material** o simbólico, que será puesto a consideración del juez de la causa en audiencia, con intervención del Ministerio Público, cuando no exista interés público en la persecución y cuando la gravedad de la culpabilidad no se oponga a ello”* (art. 393 del C.P.P.); acuerdo que determina la extinción del delito.

En la práctica dicha aspiración se ve en buena medida desvirtuada (soslayando la complejidad general de las situaciones que se plantean y

enfocándonos exclusivamente en hipótesis de lesiones graves o gravísimas culposas) por la confluencia de varios protagonistas con intereses distintos: fiscal, conductor/asegurado (indagado/imputado), víctima, abogado de la víctima y asegurador; lo que a la postre determina no solo la dificultad para arribar a acuerdos que permitan resolver el conflicto generado, sino situaciones en las que el **asegurador** del conductor del vehículo se ve enfrentado a un dilema que no resulta adecuado o razonable en un sistema de derecho procesal liberal.

Nos explicamos: la complejidad reseñada llega a su máxima expresión en hipótesis en las que la culpa del asegurado es discutible, o en circunstancias en las que podría entenderse, inicialmente, que existió una participación con incidencia relevante y decisiva a cargo de la víctima⁽¹⁾.

El tema no se agota allí (proyección del juicio de responsabilidad penal). En efecto, aún en casos en que la responsabilidad resulta clara, e inicialmente imputable en exclusividad al asegurado, el problema se redimensiona a la hora de cuantificar el daño derivado del hecho ilícito. Este aspecto trascendente (valoración del daño irrogado) frecuentemente se encuentra contaminado con aspiraciones económicas irracionales (que, entre otros aspectos, no contemplan el daño causado ni se ajustan a pauta objetiva alguna) y, generalmente, se elabora "a espaldas" de pautas o criterios doctrinarios y/o jurisprudenciales. Nótese la dificultad para cuantificar todo el elenco de daños en una etapa en la cual ni siquiera la víctima puede dimensionar el daño emergente consistente en gastos médicos y las eventuales secuelas físicas, variables imprescindibles para estimar el daño moral y, muy especialmente, el lucro cesante.

En este escenario, plagado de incertidumbre, el asegurador del conductor está compelido a lograr un acuerdo reparatorio total y final con la víctima, so pena de que su asegurado continúe sometido a un proceso penal.

Entendemos que el problema podría de alguna manera sanearse o disminuirse, si se asumiera que la indemnización tarifada de la Ley 18.412 (SOA) resulta una herramienta objetiva que permite cristalizar la alternativa al conflicto generado o, al menos, objetivar la elaboración o valoración de la propuesta económica, permitiendo, en definitiva, arribar al acuerdo entre la víctima y el imputado. Sin perjuicio, claro está, de la acción que eventualmente deduzca la víctima por derecho común.

Véase que más allá de la discusión académica respecto de la naturaleza y características del seguro obligatorio creado por la ley 18.412 (seguro obligatorio de responsabilidad civil, seguro de accidentes personales, seguro híbrido: seguro de accidente personal con matices o resabios de un seguro de responsabilidad civil), lo cierto es que establece una medida objetiva y controlable del daño corporal generado: **"la indemnización se fija en función del porcentaje asignado a cada lesión, ya sea en función de la incapacidad secular siguiendo el criterio fijado en el Decreto 381/009, ya sea en forma residual y específica para determinadas lesiones de acuerdo a lo previsto en el Decreto 361/010"** ⁽²⁾.

Procedimiento del seguro obligatorio que además tiene, indudablemente, muchas ventajas; entre ellas, la de permitir que la víctima (lesionado) obtenga una indemnización rápida e inmediata y, simultáneamente, cumplidas las formalidades exigidas por la ley (control jurisdiccional con participación del Ministerio Público), desde la perspectiva del imputado, la de extinguir el delito.

No obstante las ventajas reseñadas, en la práctica se asume que en el *acuerdo reparatorio* se debe incluir **todo el elenco de daños**, situación que complejiza la viabilidad del mismo y genera un contexto o escenario especulativo, que por momentos roza lo “extorsivo” (dicho en términos descriptivos y no valorativos).



Soluciones o propuesta:

La utilización de la Ley 18.412 y sus decretos reglamentarios, tanto desde la perspectiva procedimental como indemnizatoria, otorga ventajas tanto a la víctima como al imputado. En el primer caso, incluso, asegura una indemnización en hipótesis de vehículos carentes de seguro a través del mecanismo de coberturas especiales (art. 19 de dicho cuerpo normativo). Concebir al acuerdo reparatorio (material) desde las ventajas que otorga la Ley 18.412 supone una solución pronta y satisfactoria para las partes involucradas; en particular, imprime un rol más activo a la víctima (con su asesor legal o con la intervención del Ministerio Público) y al imputado (en coordinación con su asegurador) para la solución del conflicto, otorgándoles un instrumento legal que asegura la reparación material sin detrimento de las garantías procesales (a través de la participación del Juez y del Fiscal).

En definitiva, desde la perspectiva de la víctima se obtiene una reparación material (parcial) rápida y efectiva, en lugar de la eventual privación o limitación de la libertad de quien ocasionó el daño y, desde la perspectiva del imputado, se resuelve el conflicto sin una sanción penal (véase, que la sustanciación del proceso penal nada de reparación material supondría para la víctima).

Todo ello sin perjuicio del derecho de la víctima de obtener una indemnización total, complementaria del SOA, fundada en los artículos 1319 y 1324 del Código Civil, en proceso ordinario o en un acuerdo extrajudicial o intraprocesal. ●



(1) Mención aparte exigiría la valoración de múltiples informes accidentológicos confeccionados por funcionarios de Policía Científica, con escaso o nulo rigor jurídico, que determinan a fiscales a continuar con la investigación (maguer la ausencia de responsabilidad del indagado) y aventurarse en el proceso penal cuando el reproche penal es, por decir lo menos, de dudosa proyección.

(2) Gutiérrez, Néstor en LEY N° 18.412 de Seguro Obligatorio de Automóviles.



SEGUROS

SI NO PODÉS, O NO QUERÉS MANEJAR, **SURA TE LLEVA**



Con tu Seguro de Auto, tenés choferes a disposición para que manejen tu auto **sin costo**.

Ahora también en:
Colonia del Sacramento
Salto / Paysandú
Rocha / Tacuarembó

PEDILO AL
0800 8120

MÁS QUE UNA ASEGURADORA,
UNA SOLUCIONADORA.

:: San Cristóbal Seguros Uruguay ::



Cr. Mauricio Castellanos

Gerente Comercial
de San Cristóbal SEGUROS
Uruguay



másSeguros entrevistó a Mauricio Castellanos, Gerente Comercial de San Cristóbal SEGUROS Uruguay para que nos haga una puesta a punto de la Compañía al finalizar este 2021.

¿Cómo ha sido para San Cristóbal el 2021 donde el país ha ido recobrando paulatinamente la actividad a raíz del Covid-19?

Ha sido un año desafiante, intenso y también con la alegría del re encuentro, tanto con el equipo, recobrar las dinámicas presenciales de forma paulatina y segura, como con la red de corredores.

Si bien gracias a las herramientas tecnológicas siempre estuvimos en contacto, la presencialidad, en nuestro caso en un modelo híbrido que permite el trabajo a distancia y el trabajo presencial en la oficina de forma alternada, genera sinergias importantes.

En particular el momento actual de desarrollo de la empresa implica el crecimiento en la cantidad de colaboradores, y la presencialidad, aun de forma parcial, nos permite la adopción de los valores y principios culturales de la Compañía a través de la vivencia diaria y no solamente en el marco de los documentos formales.

¿Qué oportunidades de desarrollo han surgido con la pandemia y qué incidencia ha tenido la tecnología de la Compañía en todo este proceso?

La pandemia ha generado cambios relevantes en la sociedad y en el consumidor de seguros, así como en el resto del ecosistema asegurador.

Entre otros aspectos que se pueden señalar, es la mayor propensión del consumidor hacia el canal on line como opción, pero también se valorizó más el vínculo personal y las expectativas sobre el rol del seguro en general y de las empresas en particular.

En ese marco, la estabilidad de las decisiones que se adoptan, la claridad con la que se transmiten, el respecto a los roles de cada uno de los que actuamos en la operativa del seguro, la apuesta al canal tradicional, pero también a su transformación en el comercio on line, son valores que han distinguido a la Compañía durante toda la pandemia y que nos ha dado el impulso para sostener un crecimiento muy relevante.

La tecnología como canal de comunicación y como proveedor de información oportuna y clara para el asegurado, y para el corredor de seguros ha cobrado un rol trascendente. Nos ha permitido innovar y contar con herramientas únicas, como ser la denuncia de siniestros por Whatsapp.

¿Cuáles prácticas se incorporaron en cuanto a dinámicas de trabajo que llegaron para quedarse?

La principal práctica que hemos incorporado es la adopción de las video conferencias como medio para realizar reuniones, tanto a nivel de los equipos, como con los corredores.

Sin embargo esta nueva modalidad no excluye, no sustituye a las reuniones presenciales, sino que nos permite realizar experiencias híbridas, con parte de los asistentes de forma presencial y otros a distancia.

Adicionalmente el retorno a la presencialidad la hemos llevado a cabo de manera que los colaboradores cumplen ciclos de 3*2 y 2*3, es decir alternan tres días presenciales y dos a distancia, con dos días presenciales y tres a distancia. Esto nos permite brindarles a los colaboradores, en esta etapa actual sanitaria del país, la posibilidad de trabajar de manera flexible sin que ello afecte la operativa de la Compañía y el buen desempeño de los equipos.

¿A qué nichos apunta San Cristóbal SEGUROS en el mercado local



para ampliar su presencia?

El Plan Comercial diseñado a fines de 2019 y que se encuentra finalizando el segundo año de ejecución se basa en algunos pilares muy relevantes.

Implica objetivos relacionados con el mix territorial de la Compañía, y objetivos relacionados con los segmentos de clientes. Sin embargo la composición por segmentos de clientes no implica necesariamente apuntar a un segmento específico sino a fortalecer el mix de la Compañía en términos de las contribuciones marginales de cada segmento, para que el efecto final contribuya a la estabilización de los resultados técnicos.

Se podría decir que somos una Compañía generalista, pero en función de la evolución del mix tenemos mayor apetito por un segmento que otro. El criterio principal es generar un crecimiento rentable, y no únicamente crecer.

Por otra parte, otro pilar fundamental para la Compañía, es la forma en que se da ese crecimiento, aspiramos a un crecimiento apalancado en el desarrollo de los corredores que trabajan con la empresa, sin perjuicio de tener las puertas abiertas para otros corredores, en la medida que sea compatible con el desarrollo territorial. Crecemos junto con el crecimiento de nuestro socio estratégico en el negocio, el corredor de seguros.

¿Qué productos son más fuertes para la Compañía?

La Compañía también ha avanzado en la diversificación de productos, si bien la participación en otras ramas diferentes a la rama de automóviles es reciente,

progresivamente vamos desarrollando esos productos. Incluso en el marco de un crecimiento muy importante de los seguros de vehículos, 75.7% al cierre de octubre 2021 versus el cierre de octubre 2020, el crecimiento de los otros riesgos ha sido aún mayor, en el orden del 97%.

De manera que actualmente la cartera se compone en un 97% de seguros de vehículos y un 3% de otros riesgos.

¿Si tuvieran que mencionar tres grandes fortalezas que tienen a la hora de posicionarse en el mercado, cuáles serían?

Las principales fortalezas pasan por la credibilidad de la Compañía y del equipo, por ser una empresa joven, innovadora, que cumple con los compromisos que asumimos con nuestros asegurados, y socios estratégicos en este negocio. Somos una empresa dinámica que brinda oportunidades y que es respetuosa de las reglas del mercado asegurador.

¿En tiempos de pandemia, han desarrollado nueva tecnología dirigida a clientes, corredores y colaboradores?

La empresa tiene una fuerte vocación de innovación, así como lanzamos en su momento Wasan, el asistente virtual de la Compañía, que opera en WhatsApp, y que permite la consultas de los asegurados y corredores, así como la denuncia de siniestros por esta vía, seguimos trabajando para incorporar tecnología orientada a corredores y clientes.

En ese marco diversos programas de actualización de software se están implementando y que estarán disponibles a partir del primer trimestre del 2022.

¿Llegando a fin de año, se encuentran conformes con el crecimiento que la Compañía ha tenido?

Estamos muy satisfechos con el desarrollo de la Compañía, llevamos 22 meses de ejecución del plan comercial, y 20 meses por encima del cumplimiento de los objetivos. Pero más allá del crecimiento generado, es también la satisfacción de que se han logrado los objetivos en términos de la siniestralidad y en la evolución del equipo de colaboradores.

Así como la Compañía acumula dentro del plan más de 150% de crecimiento desde fines de 2019, el equipo de colaboradores ha crecido para acompañar esta evolución y muestra un gran compromiso para cumplir con todas las gestiones que implica el volumen de cartera que administramos.

En ese sentido la Compañía pasó de 18.000 vehículos en diciembre de 2019 a más de 44.000 al cierre de octubre de 2021 y estimamos cerrar el ejercicio con más de 47.000 vehículos asegurados.

¿Qué perspectivas tienen de cara a un nuevo año y cómo se proyectan de acá a 5 años?

Para el nuevo año anticipamos una mayor competitividad en el mercado asegurador en general, y en especial en la rama vehículos. Sin embargo confiamos

que las dinámicas firmes de trabajo que se han generado nos permitan mantener el crecimiento sostenido, y nos ubiquemos por encima de las 60.000 pólizas de vehículos.

Esperamos también contar con las ramas de seguros de caución y de vida para completar la oferta de seguros de la Compañía, y seguir el proceso de mayor participación de los otros riesgos en relación a la cartera de vehículos.

Nos proyectamos a 5 años, en un mercado competitivo como es el nuestro, como una Compañía de relevancia para el sector, que se destaca por la calidad de sus servicios, la claridad de las coberturas, la comunicación permanente con los actores del mercado y como un gran socio para el corredor de seguros. ●

PERFIL de Mauricio Castellanos

Profesión :: Contador Público.
Lugar de nacimiento :: Montevideo. **Antigüedad en la Compañía ::** 3 años. **Cargo en San Cristóbal Seguros ::** Gerente Comercial. **Un deporte ::** Fútbol. **Un lugar en el mundo ::** Turín, Italia. Pero cualquier lugar con mi familia.

3 características de tu personalidad :: Optimismo, determinación y compromiso.

3 valores que considere fundamentales en la vida :: Honestidad, perseverancia e integridad.

Un sueño a cumplir :: Ir a un mundial de fútbol.

No cambiaría por nada del mundo :: A mi familia y a mis amigos.





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

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

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

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

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

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

¡Gracias por tu confianza!

¡Gracias por ser parte de la familia Sancor!

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

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

¡Salud!

:: Año de cambios y crecimiento para MAPFRE, siempre más cerca del cliente ::



La Compañía creó la figura del Corredor Preferente

MAPFRE Uruguay, en el marco de sus sostenidos procesos innovadores, tuvo un año 2021 pleno de cambios, crecimiento y novedades. Esta línea de trabajo, que es el sello de identidad de la Compañía, le permite sustentar un liderazgo transformador que se anticipa a las necesidades de los asegurados, integrando soluciones y creando procesos eficientes. Los colaboradores de la aseguradora son los grandes actores. El equipo de la aseguradora es el principal actor en las instancias innovadoras que se generan en forma permanente.

MAPFRE es la primera Compañía privada de Uruguay que marca firme presencia en el mercado para brindar siempre servicios muy confiables y de calidad a todos los uruguayos.

Corredores Preferentes

Con el objetivo de estar más cerca del cliente y del potencial asegurado, la empresa amplió su estructura comercial. Habilitó nuevas Oficinas Regionales para fortalecer su presencia en el territorio nacional, mediante Oficinas en la Regional Sur

(Montevideo), Regional Norte (Paysandú), Regional Oeste (Colonia) y Regional Este, ubicada en el centro del país. Junto a la renovada estructura de regionales, generó una nueva figura: los Corredores Preferentes.

Con una propuesta de valor exclusiva, los Corredores Preferentes generan interactivas sinergias con su Ejecutivo de Cuentas MAPFRE, que se reflejan en una atención más personalizada y ágil que optimiza la experiencia del corredor con la Compañía. Se han adherido a la Regional Sur 50 Corredores Preferentes, a la Regional Norte, 25 Corredores Preferentes, a la Regional Oeste, 20 Corredores Preferentes, a la Regional Este, 40 nuevos Corredores Preferentes y a la Oficina Brokers de Montevideo, 20 Brokers Preferentes.

Crecimiento

El sólido modelo de negocio de MAPFRE continúa demostrando su robustez en el mercado, a su capacidad de adaptación a los entornos cambiantes y a un cliente cada vez más exigente. Su estrategia empresarial le permitió un importante crecimiento en la venta de vehículos y en el segmento diversos. La Compañía renovó no solo su área Comercial sino también sus equipos de Técnica y Operaciones.

MAPFRE tiene ahora una nueva herramienta para gestionar y hacer el seguimiento de siniestros online SGO. Se trata de tecnología de última generación que ofrece respuestas rápidas que dinamizan los procesos que conlleva un siniestro.

MAPFRE tiene también un renovado Portal del Intermediario, que posibilita la cotización, renovación y gestión de pólizas online. La Compañía lanzó a su vez su nuevo producto: *Seguro de Viaje MAPFRE Mundo*, que se adapta a los requerimientos del cliente.

800 PERSONAS

3 PAÍSES

1 EQUIPO

FERRERE
ABOGADOS

Legal - Regulatorio - Laboral

CPA
FERRERE

Outsourcing - Consultoría - Impuestos - Auditoría

BOLIVIA | PARAGUAY | URUGUAY

www.ferrere.com

www.cpaFerrere.com

Estable y rigurosa

La Compañía, cuyo lema es “Transformándonos para crecer y mejorar la rentabilidad”, desarrolla su gestión en el mercado uruguayo en un marco de seriedad, estabilidad y de rigor técnico, con foco en el crecimiento rentable a mediano y largo plazo. De hecho, el Plan Estratégico de MAPFRE está basado en ello: el crecimiento rentable.



“MAPFRE se transformó, la Nueva Era MAPFRE tiene bases en el compromiso, la confianza y la excelencia en el servicio para con sus corredores y asegurados. La figura del corredor es fundamental para el desarrollo del mercado asegurador por el valor que éste le aporta, y MAPFRE, por ser la Aseguradora privada líder del mercado, apoya y apoyará siempre ese gran valor.

Nuestro principal éxito es que los corredores y los asegurados confíen en MAPFRE, y hoy creo que nos estamos ganando esa confianza gracias al gran trabajo que todo el equipo realiza día a día.

El equipo lo es todo, sin equipo no hay éxito, y eso lo ve el corredor y el asegurado, y por eso nos elige, ve personas que trabajan comprometidas y enfocadas en hacer crecer rentablemente el mercado asegurador”.

Joaquín Piera – Jefe Canal Corredores



(Nota de Semanario BÚSQUEDA)



Trabajando siempre junto a nuestros Corredores Asesores

Apoyar a nuestros Corredores Asesores en todo momento, es parte esencial de nuestra filosofía desde hace más de 26 años.

En estos tiempos que corren, profundizamos nuestros lazos, brindando siempre las herramientas y el respaldo necesario para seguir creciendo juntos.

**PORTO
SEGURO** 

www.portoseguro.com.uy

:: Transformación digital: ¿elección o exigencia del cliente? ::



Nicolás Fontela

Director de
OK TÉCNICO



El Director de OK TÉCNICO, Nicolás Fontela, nos brinda su visión y la de Compañía con respecto a los servicios que hoy en día el cliente espera de su empresa aseguradora en el área digital.

A nivel general, ¿qué tipo de tasaciones se digitalizan y cuál es el procedimiento que se sigue en dichas tasaciones?

Hoy el mercado digitaliza apenas algunas tasaciones previas (no todas) y solo aquellos siniestros que requieren erogación económica, es decir coberturas de casco y/o reclamos de terceros (el resto no se inspecciona).

El procedimiento comienza con la obtención de imágenes del vehículo a través del corredor, un portal de autogestión, o la agenda de una cita previa para obtener las mismas mediante capturas en videollamada. Hay Compañías que incorporaron costosas herramientas extranjeras de video inspección; que operan en paralelo al sistema de valuación y al margen de su performance; terminan resultando poco funcionales y con tasas de utilización inferior a lo esperado. Luego se gestionan las mismas desde una plataforma de valuación (Propia o contratada), cargando el detalle de daños, gestionando cotizaciones electrónicas de repuestos, que permiten enviar adjudicaciones de órdenes de compra y de trabajo a los proveedores, para luego dar seguimiento al tracking de reparación y facturas del trabajo realizado.

¿Qué porcentaje aproximado de las tasaciones se encuentran digitalizadas en el sector asegurador local?

Apenas el 40% de las tasaciones se cargan en alguna plataforma (propia o contratada). El problema es que la carga de la inspección es apenas el primer eslabón de la digitalización del proceso y dependiendo de la integración con el sistema core de la Compañía, será la potencialidad de mejora del resto del circuito y la experiencia del cliente.

¿Cuáles son los beneficios de las tasaciones realizadas en forma digital?

Digitalizar un proceso de tasaciones tiene muchos beneficios, pero la escalabilidad de los mismos depende de las herramientas y tecnología utilizada. Una cosa es un sistema para cargar información, subir imágenes y saber en qué estado se encuentra un ticket, otra es un sistema de valuación con baremos de reparación, gestión de repuestos y posibilidad de cruce de información entre Compañías; y otra muy diferente; es un sistema integral, que además de todo eso permita asignar agendas por usuarios, subir videos, autogestionar proveedores, integrar tecnología innovadora como la IA (inteligencia artificial), dar seguimiento de entrega de repuestos y reparaciones en tiempo real y gestionar toda la facturación, en una única plataforma que hable con el sistema core de la Compañía e informe a todos los actores de la cadena de valor.

¿Cuáles son las principales tendencias siniestralas que observan en el mercado asegurador nacional?



Más de **90 años**
de especialización y experiencia forense
en materia **civil, comercial,**
seguros y transporte.

Hoy se dan varios condimentos para prestar atención: El resultado financiero ya no es años anteriores, la pandemia generó el cierre temporal de ensambladoras y autopartistas, afectando la producción de repuestos a nivel mundial y las políticas de importación de países como Argentina contribuyeron a complejizar la oferta disponible en la postventa local, generando un combo que afecta principalmente al costo de repuestos. Hoy la composición de costo siniestral entre repuestos/mano de obra, es aproximadamente 70/30 y a diferencia de otros tiempos hay que prestar mayor atención a los costos de daño material. Lamentablemente hay Compañías que siguen solicitando cotización de repuestos vía mail, cuando resulta impensado no contar con un módulo de licitación y compra electrónica automatizada que garantice ahorro, transparencia y trazabilidad en el proceso de compras. Los Clientes demandan servicio, pero para invertir en servicios hay que optimizar los costos.

En comparación con otros países de la región, ¿qué nivel de desarrollo tienen las tasaciones digitales en Uruguay?

Uruguay fue siempre un referente regional a nivel tecnológico, pero no así nuestra industria y mucho menos en siniestros, pero la pandemia hizo que todos los países vean a la tecnología como un aliado estratégico y se fortalezcan las Insurtech que vienen a colaborar con el mercado asegurador desarrollando soluciones específicas. En nuestra región hay plataformas de autogestión de reclamos, de valuación, de compra de repuestos, de compra de ruedas, de seguimiento de reparaciones, de gestión de indicadores pero en Uruguay solo hay una Compañía que posee todo integrado en una misma herramienta.

¿Qué perspectivas posee el mercado de tasaciones digitales en nuestro país?

La tecnología hoy está al alcance de todos, pero la transformación requiere un cambio cultural y los líderes de las organizaciones serán responsables del éxito o fracaso de esta etapa. Hoy existen aseguradoras que utilizan inteligencia artificial (IA) en suscripción (tasaciones previas), pero estamos cada vez más cerca de poder generar una valuación digital con un desvío de +-15%, procesado mediante un algoritmo que dispare de manera autónoma un ofrecimiento económico en cuestión de segundos (Ej: para reclamos). Quien esté dispuesto a dar el primer paso, será quien defina el nuevo paradigma en gestión de tasaciones digitales. ●



PERFIL de Nicolás Fontela

Profesión :: Empresario. **Cargo y antigüedad en la Compañía** :: Director, 7 años. **Edad** :: 42 años. **Un lugar en el mundo** :: Valle Grande - San Rafael, Mendoza. **Un deporte** :: Kickboxing.
3 rasgos de tu personalidad :: Inquieto, emprendedor y creativo.
3 valores que considere fundamentales para la vida :: Amistad, responsabilidad y pasión.

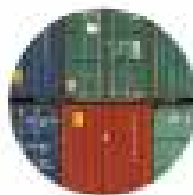


CAUCIONES SEGUROS

Aseguradores de Caucciones es una compañía especializada en cauciones y fianzas, con un detallado conocimiento de las diferentes coberturas y herramientas de servicio específicamente diseñadas para esta línea de negocio.



Garantías
Contractuales
Contratos Públicos
Contratos Privados



Garantías
Aduaneras



Garantías
Judiciales
Sustitución de
medidas cautelares
Contracautela



Garantías de
**Cumplimiento de
Reglamentación**



Garantías en el
Exterior

:: SURCO Seguros ::



Ec. Andrés Elola

Gerente General
de SURCO Seguros



másSeguros se acercó a SURCO Seguros para entrevistar a su Gerente General, el Ec. Andrés Elola, quien nos pone al día en los temas más relevantes que hacen a la empresa.

¿Qué cualidad destacaría de SURCO Seguros en el relacionamiento con los clientes?

Algunos clientes nos han definido como una empresa de proximidad y a nosotros nos parece que así es. Esto presenta un desafío pues el crecimiento que estamos atravesando puede llevar a generar ofertas impersonales. Por otra parte, creo que la personalización de soluciones tiene una enorme oportunidad de la mano de las herramientas de Inteligencia Artificial y el análisis de grandes bases de datos. Desde SURCO Seguros la gran apuesta es a la innovación. Permanentemente estamos explorando soluciones que nos permitan ser más eficientes y llegar a los distintos segmentos de clientes añadiendo valor.

¿Cuáles características a nivel corporativo son únicas y diferenciales en el mercado asegurador?

Por lo pronto SURCO Seguros es una organización cooperativa. Su nombre

así lo indica ya que SURCO significa Seguros URuguayos COoperativos. Esta característica de origen está en la cultura de la organización ya que el servicio al cliente y otras partes relacionadas es lo primero. Hacemos de la transparencia y el profesionalismo el centro de nuestro accionar.

¿Qué dinámicas de trabajo se modificaron a raíz de la pandemia y cuáles llegaron para quedarse?

La pandemia adelantó procesos y decisiones que estaban en carpeta. En materia de procesos tenemos un camino iniciado hacia el desarrollo de soluciones de robótica. Ya hace tres años comenzamos con la robotización de los primeros procesos repetitivos y hoy diría que los RPA se han vuelto una parte importante de cómo miramos los nuevos desarrollos de procesos y productos.

En materia de organización del trabajo, SURCO Seguros decidió no volver a la oficina en el mismo formato que teníamos antes de que la pandemia se instalara en Uruguay en marzo de 2020. En base a la experiencia que atravesamos durante los pasados 20 meses, decidimos incorporar una política de teletrabajo con efectos a partir del 1º de noviembre de 2021, mediante la cual la organización del trabajo híbrida (presencial y virtual) se volvió el estándar de nuestra empresa.

¿Podría identificar qué cambios positivos y negativos trajo la llegada del Covid-19 para SURCO Seguros?

Tal como mencioné anteriormente, aceleró el diseño de procesos basados en tecnologías y el análisis de datos. Y la nueva organización del trabajo nos volvió una aseguradora aún más flexible y eficiente. Los efectos negativos en un plano de negocio los veo en los aumentos de siniestralidad de la rama Vida.

¿Qué rol jugó el desarrollo tecnológico que poseen para enfrentar la nueva realidad, tanto a nivel de colaboradores, como de corredores y clientes?

Apoyar el desarrollo de SURCO Seguros en las tecnologías de la información es una decisión que se tomó hace mucho. Y es en los momentos como estos donde emerge con claridad lo acertado de la decisión.

No creo que seamos exclusivos en esto. La base de conocimiento e infraestructura tecnológica del país es alta. Un activo que todos los actores del mercado tenemos a disposición para trabajar. Lo que sí puedo decir es que nuestra gran apuesta ha sido y sigue siendo combinar la tecnología con las habilidades de la gente. Siempre estamos buscando potenciar gente que además de saber y saber cómo se hacen las cosas, quieran hacerlas. Ahí está la clave.

¿Cómo transcurrió a nivel económico este año luego que el Covid-19 fuera controlándose en nuestro país?

Diría que el año se puede dividir en dos. Un primer período en el cual la vacunación aún no había impactado en los casos y un segundo que sí. Todas las encuestas están registrando un clima de negocios más optimista a partir de estos últimos meses.

En nuestro caso la estrategia de diversificación de carteras y riesgos nos permitió mitigar los impactos negativos que el negocio de Seguros de Vida expresó. Vamos a cerrar un año de fuerte crecimiento.



¿Qué balance hace del desempeño de la Compañía en este 2021?

Siempre que transitamos años de fuerte crecimiento la organización se tensa en sus capacidades. Así viene siendo el año 2021. Afortunadamente el equipo humano de SURCO Seguros responde. Eso nos deja muy contentos.

¿Con qué perspectivas se aborda el comienzo del 2022, donde cumplirán 30 años en el mercado?

El año 2022 será especial. La empresa cumplirá 30 años, pero además es el cuarto y último año de nuestro plan de negocio. Por tanto, será un año donde celebraremos lo que hemos construido y pensaremos cómo queremos vernos en los próximos 3 o 4 años (el horizonte de planeamiento que utilizamos).

Además, como todos, esperamos que la pandemia haya quedado definitivamente en el pasado. Por todo ello abordaremos el 2022 con sumo optimismo.

¿Habrá acciones o lanzamientos de nuevos productos?

Eso sin dudas.

Finalmente, ¿qué expectativas de crecimiento tiene SURCO Seguros referidas a nuestro mercado asegurador?

Como integrantes de AUDEA participamos nuevamente del planeamiento estratégico que desarrolló la Cámara hace apenas unos meses. Mi sensación es que tanto nosotros como los colegas hemos puesto manos a la obra y estamos comprometidos en hacer del seguro una verdadera palanca de desarrollo.

Desde SURCO Seguros le agregamos nuestro perfil, resiliencia y permanente deseo de superación, así que mis expectativas son favorables respecto al crecimiento y madurez de esta noble industria. ●



PERFIL de Andrés Elola

Profesión :: Economista egresado de la Facultad de Ciencias Económicas. Posgrado en Administración y MBA con énfasis en finanzas. **Antigüedad en la empresa** :: 29 años.

Lugar en el mundo :: Uruguay. **Deporte** :: Practico remo master.

Rasgos de tu personalidad :: La persistencia y el inconformismo.

4 valores fundamentales en la vida :: Los valores de la propia empresa: profesionalismo, responsabilidad, transparencia y resultados.

Un sueño a cumplir :: Disfrutar con mi compañera de vida con la cual ya somos abuelos. Disfrutar de mis amigos que los tengo y eso me da mucha satisfacción. Finalmente trascender en SURCO Seguros. Cerrar un ciclo y cuando pase por la puerta ver a esta empresa liderada por nuevas generaciones cumpliendo el fin social que tiene una aseguradora cooperativa, que es dar servicio a la población.

No cambiaría por nada del mundo: la vida que tuve y que estoy teniendo. No cambio los momentos duros de SURCO Seguros. Como decía un amigo mío: de todo lo que he llorado alrededor mío han crecido flores. **Un momento del día**: la primera hora de la mañana. Un momento de paz y gratitud. **Algo que todavía no hice**: ganar una regata en un mundial de remo master.



Cuando crecés, te ves distinto.

Para potenciar nuestro crecimiento en Latinoamérica, abrimos una etapa en la comunicación y lo hacemos renovando nuestra identidad corporativa.

Seguimos construyendo confiabilidad y solvencia, para llevar adelante nuestra visión: mirar al futuro. Es nuestra forma de reafirmar el compromiso con los valores que nos identifican desde hace más de cien años.

b | Berkley Argentina Seguros
La Berkley Company

b | Berkley Argentina ART
La Berkley Company

b | Berkley Argentina Re
La Berkley Company

b | Berkley Colombia Seguros
La Berkley Company

b | Berkley Brasil Seguros
La Berkley Company

b | Berkley Uruguay Seguros
La Berkley Company

b | Berkley México Seguros
La Berkley Company

b | Berkley México Fianzas
La Berkley Company

b | Berkley International Puerto Rico
La Berkley Company

b | Berkley Latam & Caribbean
La Berkley Company

:: Régimen de control de concentraciones económicas en el Uruguay ::



Micaela Urchitano

Guyer&Regules



Guyer &
Regules

A partir de la entrada en vigencia de la Ley No. 19.833 (la "Ley"), se puede decir que Uruguay pasa a contar con un verdadero control previo de concentraciones económicas, por medio del cual todas las transacciones que cumplan con las condiciones que indicaremos en el presente, requieren de autorización del órgano de aplicación (el "Órgano de Aplicación").

Por Órgano de Aplicación nos referimos conjuntamente a la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, el Banco Central del Uruguay, la Unidad Reguladora de Servicios de Energía y Agua, la Unidad Reguladora de Servicios de Comunicaciones dependiendo del mercado regulado o sector que involucre la operación de que se trate.

De regla, todo acto de "concentración económica" – operación - debe ser notificado al Órgano de Aplicación para su examen, de forma previa a la fecha en que se perfeccione el acto o la toma de control (lo que ocurra primero), siempre que se superen los volúmenes de facturación que se detallan a continuación y en tanto

no se trate de una de las hipótesis exceptuadas por la propia Ley.

En cuanto a qué actos requieren dicha autorización previa, la Ley define a los actos de concentración económica en los siguientes términos: *“aquellas operaciones que supongan una modificación de la estructura de control de las empresas partícipes mediante: fusión de sociedades, adquisición de acciones, de cuotas o de participaciones sociales, adquisición de establecimientos comerciales, industriales o civiles, adquisiciones totales o parciales de activos empresariales, y toda otra clase de negocios jurídicos que importen la transferencia del control de la totalidad o parte de unidades económicas o empresas”*.

En cuanto a los niveles de facturación, podemos decir que la facturación en conjunto de los participantes de la operación -comprador/vendedor típicamente- en el territorio nacional en alguno de los tres últimos ejercicios debe haber superado los UI 600.000.000 (equivalente a aprox. USD 70 millones a la fecha). A estos efectos, la Ley no discrimina por participante, ni exige que cada parte tenga a su vez cierto nivel de facturación.

Por tanto, en virtud de este umbral “global” basta con que solamente uno de los participantes tenga una presencia relevante en el país para que se vea obligado a solicitar autorización previa al Órgano de Aplicación.

Ahora bien, como se anticipó, la Ley establece una serie de excepciones en las cuales no es necesaria la autorización previa, aun cuando se supere el volumen de facturación señalado anteriormente.

Las hipótesis exceptuadas son las siguientes:

- a)** La adquisición de empresas en las cuales el comprador ya tenía al menos un 50% de las acciones de dicha empresa (es decir, que el control ya se encontraba en manos del adquirente);
- b)** Las adquisiciones de bonos, debentures, obligaciones, cualquier otro título de deuda de la empresa, o acciones sin derecho a voto;
- c)** La adquisición de una única empresa por parte de una única empresa extranjera que no posea previamente activos o acciones de otras empresas en el país (más conocido como *“first landing”* consagrado de forma restrictiva);
- d)** La adquisición de empresas declaradas en concurso, siempre que en el proceso licitatorio se haya presentado un único oferente.

En todos los casos en los que la autorización es necesaria (por superar los volúmenes de facturación y no encuadrar en ninguna de las excepciones), *no se permitirá la transferencia de las acciones o activos hasta no obtenerla*.

Por otro lado, respecto al procedimiento a seguir, cabe destacar que no existe en el régimen actual uruguayo un plazo determinado para presentar la solicitud de autorización. Sin embargo, una vez presentada dicha solicitud, el Órgano de Aplicación deberá informar a las partes si ésta fue presentada de forma correcta y completa en un plazo de 10 días hábiles y las partes dispondrán, de no haber sido el caso, de 10 días hábiles para subsanar dichas observaciones.



En caso de que las partes no subsanen dichas observaciones transcurrido este plazo, la solicitud de autorización se tendrá por no presentada y las partes no podrán volver a presentar una nueva solicitud antes de que transcurran otros 10 días hábiles.

Adicionalmente, el Órgano de Aplicación tendrá un plazo máximo de 60 días tras la presentación de toda la documentación para decidir si autoriza la operación, interrumpiéndose dicho término por cada nueva solicitud de información que proporcionen las partes involucradas.

Sin perjuicio del plazo anterior, debe tenerse presente que estos procedimientos suelen extenderse entre 90 y 120 días en los casos menos problemáticos y hasta un año en aquellos que presentan mayores complicaciones.

El Órgano de Aplicación podría decidir en tres sentidos:

- (a)** autorizar expresa o tácitamente el acto de concentración (en caso de no expedirse dentro de los 60 días);
- (b)** subordinar el acto al cumplimiento de ciertas condiciones que este establezca; o bien,
- (c)** denegar la autorización.

En cuanto a las posibles sanciones a aplicar por el Órgano de Aplicación en caso de falta de notificación en los casos en los que es requerida, puede suponer:

1. Apercibimiento con o sin la publicación de la resolución sancionadora en dos periódicos nacionales (todos los gastos a cargo del infractor); y
2. Multa entre un mínimo de 100.000 U.I. y un máximo del mayor de los siguientes valores:
 - a. 20.000.000 U.I.;
 - b. El equivalente al 10% de la facturación anual del infractor; o,
 - c. El equivalente a tres veces el daño causado por la práctica anticompetitiva, si es determinable.

Además, los representantes autorizados de la operación (a vía de ejemplo, los miembros del Directorio) serán responsables del incumplimiento del requisito de notificación.

Cuando se requiera autorización y se realice la operación sin haberla solicitado, o se realice habiéndola solicitado pero sin haberla obtenido, la operación no tendrá efecto.

No obstante, es dable destacar que la Ley no regula la posibilidad de aplicar sanciones penales a quienes no cumplan con esta obligación. ●




SERVICIOS DE OPERACIÓN Y SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

NUESTRAS ESPECIALIZACIONES

 **TASACIONES**

 **SOFTWARE**

 **CONSULTORIA**



Av. Cobo 1066, C.A.B.A.
Buenos Aires

Tel. (+54) 11 5263-3509
contacto@oktecnico.com



Peatonal Sarandí 560
Plaza Matriz | Montevideo

Tel. (+598) 2915-5247
contacto@oktecnico.com

:: Novedades del Sector ::



Celebramos nuestro 29º Aniversario



Este año SURCO SEGUROS reunió una parte de sus colaboradores de forma presencial y a la otra en modalidad virtual, concretando su primera experiencia de celebración híbrida para lo que fue el Aniversario N° 29 de la Compañía el pasado 9 de setiembre.

Un evento en el que el humor, las sonrisas, los premios y aplausos, estuvieron presentes en un formato nuevo, haciéndonos sentir cerca y juntos, celebrando un nuevo aniversario. ●



Política de teletrabajo



"Hace varios meses ya que el escenario sanitario gratificadamente mejoró en Uruguay y volvimos a trabajar en forma presencial en grupos a las Oficinas.

En octubre, dimos un paso más, uno grande y significativo en la forma de organizar el trabajo.

SURCO SEGUROS avanza y presenta, su nueva Política de Teletrabajo.

¡Sí! Ya no es una forma emergente de atender la emergencia sanitaria, es una innovación organizacional, un proceso evolutivo, moderno, flexible y de integración tecnológica, amigable con el medioambiente y empático con la dinámica social y familiar de los trabajadores, otorgando adaptabilidad sin perder profesionalismo.

:: Novedades del Sector ::

Es el resultado de un proceso de varios meses previos de estudio e intercambio. A través de la coordinación de un Grupo de Trabajo sobre Teletrabajo, junto a la Red de miembros de ICMIF Américas. Así como el seguimiento constante del avance de la normativa nacional e internacional en la materia.



El proyecto Teletrabajo en SURCO SEGUROS elaborado por el Área de Gestión Humana, compartido y precisado colectivamente por el Comité Gerencial entró a estudio y fue aprobado por el Directorio de la Compañía. Hoy es una realidad y nos encontramos en franco proceso de instrumentación de la misma, a través de la adhesión de sus colaboradores". ●

DETAILS

MAKE THE DIFFERENCE
LOS DETALLES HACEN LA DIFERENCIA

Guyer & Regules
LEGAL
ACCOUNTING & TAX
REAL ESTATE

CHAMBERS LATIN AMERICA AWARDS FOR EXCELLENCE

LATIN AMERICA LAW FIRM OF THE YEAR 2011

URUGUAYAN LAW FIRM OF THE YEAR 2009, 2010, 2011, 2013, 2014, 2016, 2017, 2018 & 2020

CLIENT SERVICE AWARD 2012, 2015 & 2019

+ 100 YEARS + INNOVATION
+ 100 AÑOS + INNOVACIÓN

:: Novedades del Sector ::



Reuniones de reconocimiento a sus corredores de seguros

Celebraron el Día del Corredor

Con muchos motivos para celebrar Sancor Seguros agasajó a sus corredores que alcanzaron o superaron sus objetivos con la Compañía en dos instancias de acuerdo con los protocolos sanitarios vigentes.

El evento de Montevideo tuvo lugar el 29 de octubre, Día del Corredor de Seguros, en Piso 40 y reunió a corredores y colaboradores de la Compañía, quienes compartieron una agradable velada en la que se conjugaron música, alegría y camaradería de acuerdo con el protocolo sanitario vigente. El 5 de noviembre, la instancia se realizó con los corredores del interior del país en el Sheraton de Colonia, previa coordinación de PCR de los colaboradores y solicitud de carné de vacunación de los participantes.

Agasajo

Ambas ocasiones tuvieron como objetivo homenajear a nuestros corredores de seguros; agradeciendo su rol clave dentro de la Familia de Sancor Seguros. Estamos convencidos que ellos son quienes nos ayudan a construir el futuro que queremos; teniendo un rol clave con cada uno de nuestros clientes: contestando consultas 24/7 por WhatsApp, orientando, explicando y escuchando todas las dudas de nuestros clientes, aprendiendo nuevas herramientas y desafiándose día a día; transformándose, aunque eso implique más esfuerzo, más tiempo y más energía. ●



Capacitación Equipo Comercial



En el mes de setiembre realizamos de manera virtual una jornada de capacitación para los equipos comerciales y técnicos de Sancor Seguros; para profundizar en las mejores prácticas y en la evolución de las coberturas de Todo Riesgo Operativo, a cargo del estudio LEA y Asoc.; en una actividad impartida por el Ing. Pedro Monterroso, partner de LEA en Uruguay. Creemos en estas instancias como herramientas esenciales para nuestro crecimiento, humano y comercial. ●

#FilosofíaSancor #HayEquipo

:: Novedades del Sector ::



Los hitos de la pandemia y un futuro de compromiso

Durante la emergencia sanitaria, **MetLife** dispuso de todos los recursos necesarios para cumplir con sus asegurados, su vocación y propósito como Compañía.

La pandemia paralizó al mundo. En medio de la incertidumbre, el sector asegurador desplegó todas sus herramientas y recursos para seguir en marcha, pero, sobre todo, para continuar siendo el sostén de sus afiliados.

Como siempre se dice, toda crisis representa una oportunidad de desarrollo y la del nuevo Coronavirus no fue la excepción. Al ser una Compañía dedicada especialmente a los seguros de vida, los modelos actuariales de MetLife le permitieron tener estimaciones certeras del escenario futuro. Gracias a éstos, en abril del 2020 -a menos de un mes de conocerse el primer caso de Covid-19 en Uruguay- los equipos de trabajo de la Compañía ya tenían definida la documentación necesaria para evaluar cada una de las coberturas y además implementaron protocolos para saber cómo proceder, teniendo como principal objetivo facilitar los procesos para los clientes.

De esta manera, los equipos de trabajo en los diferentes sectores como los Departamentos de Atención al Cliente, Comercial, Finanzas y Beneficios constituyeron un pilar fundamental para cumplir con solvencia lo convenido y no perder la proximidad con los asegurados.

El impacto para el que la Compañía se había preparado se sintió particularmente entre mayo y agosto del presente año, aproximadamente un mes más adelante del pico más elevado de casos en Uruguay. Durante 2020 y 2021, se recibieron 110 denuncias por Covid-19, que representaron el 15% del total de los siniestros pagados por la Compañía. MetLife priorizó la dedicación de sus recursos de cara a atender los compromisos asumidos con aquellos clientes que sufrieron consecuencias a raíz del nuevo Coronavirus.

En este marco, la falta de presencialidad y la cantidad de consultas hacía evidente la demanda de estar cerca a pesar de la distancia. Por este motivo, MetLife lanzó el portal **"Denunciá lo que te pasó"** que permite realizar las denuncias vía web en solo cinco pasos, de tal forma que se logra un proceso de atención simple, seguro, eficiente y personalizado.



La iniciativa resultó un éxito y, hoy, el 80% de los beneficios de la Compañía se tramitan a través del sistema de gestión digital. Asimismo, en los casos en los que la documentación llega completa, el pago del reclamo se efectúa, en promedio, cinco días después de realizada la denuncia, lo que resulta un tiempo de respuesta ágil y funcional a las necesidades de quienes cuentan con MetLife.

En este contexto en el que la pandemia aún persiste y la nueva normalidad es más una realidad que una expectativa, MetLife ofrece la tranquilidad de estar protegido y reafirma cotidianamente su compromiso de acompañar al asegurado en cada etapa de su vida. ●

:: Las reglas aplicables al beneficiario en el contrato de seguro ::



Geraldine Ifrán

Socia de FERRERE



FERRERE

El beneficiario es la persona que tiene derecho a recibir la prestación de la Compañía de seguros en caso de que se verifique el riesgo cubierto por el contrato. La Compañía de seguros tiene la obligación de indemnizar al asegurado o al beneficiario, en su caso, en los términos y condiciones previstos en el contrato de seguro.

En los seguros de daños, el beneficiario es usualmente el propio asegurado. Puede darse, sin embargo, el caso de que el asegurado designe como beneficiario a un tercero, por ejemplo, a un acreedor.

En cambio, en los seguros de vida estrictamente (esto es, seguros que cubren el riesgo de fallecimiento), el beneficiario es una persona distinta del asegurado. El beneficiario de un seguro de vida puede ser un tercero determinado o determinable al momento del siniestro.

ALCANCE DEL DERECHO DEL BENEFICIARIO

El derecho del beneficiario es por varias razones condicional:

- Al igual que la obligación principal asumida por la Compañía de seguros, el derecho del beneficiario está sujeto a la condición de que ocurra el hecho previsto como riesgo asegurado en el contrato.

- Depende de que el asegurado no varíe su voluntad de designarlo como beneficiario durante la ejecución del contrato de seguro y hasta el momento en que el siniestro se verifique.
- En los seguros de vida el derecho del beneficiario está sujeto a la condición de que sobreviva al asegurado.

Hasta tanto se verifica el siniestro, el beneficiario no tiene más que una expectativa. El beneficiario recién adquiere un derecho propio al tiempo que se produce el siniestro y, por tanto, mientras que el siniestro no se produce, la persona designada como beneficiario no puede transferir a otros, ya sea por acto entre vivos o por mortis causa, su expectativa contra la aseguradora. La realización del riesgo cubierto bajo las condiciones previstas en el contrato de seguro vuelve a la obligación condicional de la Compañía de seguros respecto del beneficiario – expectativa del beneficiario- en una obligación pura y simple.

FORMAS DE DESIGNACIÓN DE BENEFICIARIOS

La designación de beneficiarios puede efectuarse por cualquier medio fehaciente, salvo que la póliza prevea una forma especial y en tal caso el contratante debe respetar esa forma. Por otra parte, se tiene por efectuada cuando es recibida por la Compañía de seguros.

No es necesario exigir un interés asegurable para que una persona (física o jurídica) pueda ser designada beneficiario. El asegurado puede designar beneficiarios a las personas que libremente determine y modificar/revocar su designación (salvo en el caso excepcional del beneficiario irrevocable).

Asimismo, el contratante del seguro puede designar el número de beneficiarios que discrecionalmente determine y en el orden que establezca.

Designación ESPECÍFICA o por CLASES DE PERSONAS

La designación específica refiere a personas determinadas: el contratante designa beneficiarios a personas identificadas por su nombre.

La designación puede también efectuarse a favor de personas indeterminadas en la medida que sean determinables al momento del siniestro. En este caso el contratante designa beneficiarios una o más clases de personas e indica la forma de determinarlas. Por ejemplo, designa como beneficiario a sus hijos, o a sus herederos.

La designación por clases de personas tiene la ventaja de que se actualiza automáticamente. El contratante no tiene que modificar la designación si nuevas personas se incorporan a la categoría (por ejemplo, nacimiento de un nuevo hijo) o si una persona deja de integrarla (por ejemplo, fallece un integrante de la categoría).

Designación EN CONJUNTO o EN ORDEN SUCESIVO

Si la designación se efectúa en orden sucesivo, existen beneficiarios primarios y beneficiarios contingentes o sustitutos. Estos últimos pueden ser secundarios, terciarios, etc. El beneficiario primario es el primero con derecho al cobro del beneficio en caso de fallecimiento del asegurado. El beneficiario contingente (o sustituto) solo tiene derecho si, al fallecimiento del asegurado, el beneficiario primario no percibe el beneficio. Por ejemplo, se designa beneficiario al cónyuge -beneficiario primario- y, en caso de no existir éste, a los padres -beneficiarios contingentes.

Cuando los beneficiarios son designados en conjunto, el beneficio se distribuye conforme los porcentajes indicados por el contratante. En caso de que se designen varios beneficiarios sin indicación de cuota parte, el beneficio se distribuye en partes iguales.

Designación a TÍTULO GRATUITO o TÍTULO ONEROSO

En el primer caso la designación se efectúa con ánimo de liberalidad. En el segundo caso se realiza a cambio de una contraprestación, por ejemplo, como garantía de un préstamo se designa beneficiario al acreedor.

Estos tipos de designación se diferencian por sus efectos. En la designación a título oneroso el beneficiario solo puede ser cambiado con su consentimiento.

MODIFICACIÓN DE LA DESIGNACIÓN DE BENEFICIARIO

La regla es que el asegurado tiene el derecho a revocar o modificar la designación de beneficiarios de su póliza de vida hasta tanto no se produzca el siniestro, esto es, su fallecimiento.

La excepción se verifica cuando se efectúa una designación de beneficiario a título oneroso. En este caso, el asegurado no puede libremente modificar tal designación, para hacerlo requiere el consentimiento del beneficiario. Cuando una persona toma un préstamo bancario es usual que el banco requiera que el tomador del préstamo contrate un seguro de vida (denominado seguro de saldo deudor o seguro de vida crédito) y que designe al banco como beneficiario. En este caso no se puede cambiar esta designación de beneficiario sin el consentimiento del banco.

El cambio de la designación de beneficiario debe ser comunicado a la Compañía de seguros a través de un medio fehaciente. Es válido que la póliza establezca una forma especial para realizar la comunicación y, en tal caso, la notificación a la Compañía de seguros deberá realizarse ateniéndose a lo pactado.

La modificación de la designación de beneficiarios usualmente se efectúa mediante formularios de la Compañía de seguros, que deben ser presentados ante ésta.

La designación de un beneficiario no requiere que se lo notifique ni que se obtenga su consentimiento para ser designado como tal. Asimismo, si el contratante modifica la designación, no se requiere la conformidad de la persona que revestía antes dicha calidad.

Paga correctamente la Compañía de seguros que, antes de ser notificada de que hubo un cambio de designación, abona la prestación a los beneficiarios que le fueron comunicados hasta ese momento. En ese caso los beneficiarios podrían ir contra quienes recibieron la prestación de la Compañía de seguros, pero no habrá responsabilidad de esta última.

INTERPRETACIÓN DE LA DESIGNACIÓN DE BENEFICIARIOS

Algunos ejemplos de tipos de designación y su forma de interpretación.

- Si se designa a una pluralidad de beneficiarios, la parte de cada uno se establece según las reglas que determina el contratante. Si se designaron sin indicación de cuota parte, la prestación se distribuye en partes iguales.
- Si se designa como beneficiarios a los herederos (o los herederos resultan beneficiarios), tienen derecho al beneficio las personas llamadas a la sucesión por la ley si no se hubiere otorgado testamento y, si lo hubiese otorgado, se tendrá por designados a los herederos legales y a los testamentarios. Si la designación no fija los porcentajes de distribución del beneficio, estos perciben el beneficio en los porcentajes en los que hereden. Si el beneficiario repudia la herencia, mantiene el derecho al beneficio ya que la calidad de heredero -y por tanto de beneficiario- es anterior a la aceptación o renuncia de la herencia.
- Si se designa beneficiarios a los hijos, tienen derecho al beneficio los sobrevivientes al momento del fallecimiento del asegurado y los concebidos, pero aún no nacidos a ese momento.

LA PRUEBA DE LA CALIDAD DE BENEFICIARIO

El beneficiario debe probar su calidad de tal.

Esto es sencillo cuando se nombra como beneficiarios a personas determinadas, individualizadas por su nombre, las que deberán presentar el documento que acredite su identidad.

Cuando se designa como beneficiario a un familiar, éste deberá probar el parentesco mediante las partidas de estado civil.

La Compañía de seguros puede solicitar todos los recaudos necesarios para corroborar la condición de herederos cuando se los designa como beneficiarios. La Compañía de seguros es quien determina la documentación que le permite sentirse cómoda respecto de la calidad de heredero. En tal sentido, es usual que las Compañías exijan la presentación de la declaración de heredero en la sucesión

(que importa la culminación de un control de legalidad y de mérito que realiza el juez en el proceso sucesorio), si bien en pólizas de capitales bajos suelen flexibilizar y solicitan alguna otra documentación que permita llegar a un cierto nivel de confort respecto de la calidad de heredero de la persona (por ejemplo, certificado notarial de presuntos herederos).

UN INSTRUMENTO DE PUBLICIDAD CREADO POR LA LEY DE SEGUROS: EL REGISTRO DE PÓLIZAS DE VIDA

Durante la discusión parlamentaria de la Ley de Seguros se planteó la conveniencia de instrumentar un registro de pólizas de vida para que, ante el fallecimiento de una persona, sus allegados puedan confirmar si tenía contratado un seguro de vida y con qué Compañía. Ante esta inquietud, fue el sector asegurador (AUDEA y BSE) que comentaron distintas alternativas que se manejan a tales efectos a nivel de derecho comparado.

Finalmente, la Ley de Seguros creó un Registro de Pólizas de Seguros de Vida a cargo del BCU, que comprende todos los seguros de vida sin excepción: seguros de vida individuales o colectivos, contratados o no en forma conjunta con otros seguros y sin distinción en cuanto a sus modalidades (seguro de vida, seguro de accidentes personales, etc.) o plazos (seguros temporales, seguros universales, etc.).

Cualquier persona, presentando el testimonio de la partida de defunción de otra, puede obtener del Registro de Pólizas información acerca de si la persona fallecida tenía seguros de vida y en qué Compañía de seguros. De esta forma el interesado puede solicitar a la Compañía de seguros información respecto de su posible calidad de beneficiario. Las Compañías de seguros están obligadas a responder dentro de un plazo máximo de treinta días corridos contados a partir de la solicitud, entregándole –si el solicitante fuera el beneficiario– copia de la póliza contratada por la persona fallecida.

A fin de nutrir este Registro las Compañías de seguros remitieron inicialmente al BCU información histórica sobre los seguros de vida en cartera y luego, en forma mensual, remiten información sobre las pólizas de seguros de vida emitidas en el mes inmediato anterior. ●

FERRERE

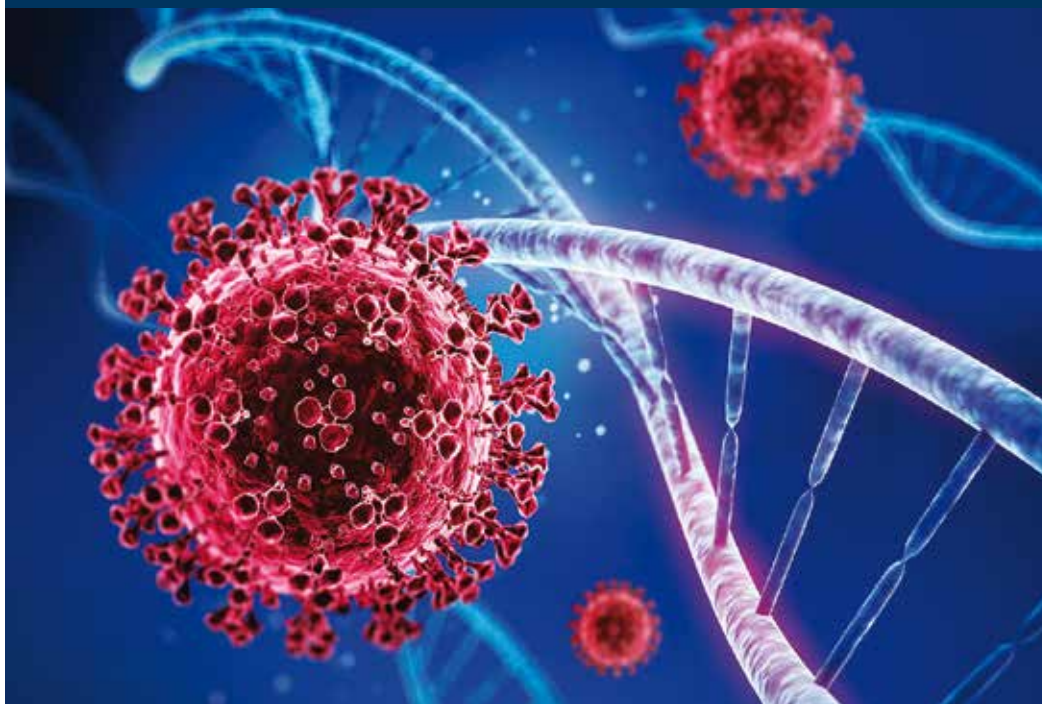
Vos en lo importante

 surco
seguros



surco.com.uy

:: Nuevas realidades post pandemia ::



Consultora GEMMA
www.gemma.uy



SEBRANDO FUTURO SUSTENTABLE

Las Compañías de Seguros han debido adecuarse rápidamente al Covid-19 con los desafíos de continuar prestando todos los servicios a sus diferentes carteras de clientes. Para saber un poco más cómo implementaron toda esa nueva dinámica y qué les dejó de cara al futuro les compartimos algunas reflexiones de las mismas.

¿Qué aprendizajes les dejó esta pandemia?

SANCOR SEGUROS

Sin lugar a dudas estas crisis nos generan desafíos y también oportunidades. Consideramos que una oportunidad clara será un cambio radical en la forma de trabajo a la que estábamos acostumbrados, instaurando el Home office como un programa de rotación, para continuar cuidándonos, como también como un beneficio para nuestros colaboradores. Pensamos en las necesidades de cada uno de nuestros colaboradores. Un claro ejemplo de ello, es dándoles prioridad con la modalidad home office a madres o padres que lo precisen en la medida en que los colegios no funcionen con normalidad, por ejemplo.

Frente a la pandemia, continuamos estrechando nuestros lazos con nuestros corredores/asesores a través de herramientas virtuales; manteniendo instancias distendidas con el objetivo de continuar brindándoles un mejor servicio. El feedback que hemos recibido por parte de ellos es el reconocimiento del esfuerzo realizado por la Compañía en este contexto en el que el servicio continuó funcionando de excelente manera.

METLIFE

La pandemia si bien afectó a todos de alguna manera u otra, debo decir que como Compañía nos ha fortalecido. Nos generó la necesidad de plantearnos desafíos para llegar de manera cada vez más sencilla y práctica a nuestros clientes y a nuevos segmentos. Nos impulsó a revisar y ajustar nuestros procesos con mayor agilidad y flexibilidad para comprender qué funcionaba y qué debíamos mejorar ante el contexto cambiante. Nos ayudó a que muchos de los procesos que se documentaban en formato papel hayan sido sustituido por aplicaciones y formularios digitales, que no solo agilizan la gestión, sino que también permiten cuidar el medio ambiente.

Lo más importante es que aprendimos a poner el foco en lo que realmente importa, nuestros colaboradores, nuestros clientes, nuestra comunidad y nuestros accionistas.

¿Cuáles son las nuevas dinámicas de trabajo en la empresa?

SANCOR SEGUROS

Nuestra experiencia en modo Home Office juntos ha sido realmente exitosa, no solo desde el punto de vista del negocio, sino también de lo que hemos demostrado como equipo de trabajo. La pandemia del Covid-19 cambió, sin lugar a dudas, la manera de trabajar, y algo que ha llegado para quedarse, en mayor o menor medida, es el home office. Fue muy grande el desafío, los riesgos, pero también las oportunidades. Esta experiencia nos ha fortalecido como equipo de trabajo, no solo de los colaboradores sino también de nuestros socios estratégicos, nuestros corredores fidelizados.

METLIFE

Estamos trabajando en un modelo híbrido, donde combinamos trabajo presencial y remoto, donde colaboradores pueden coordinar con sus equipos y



acordar con sus líderes qué día asistir a las oficinas y qué día trabajar desde sus hogares, siempre considerando el aforo limitado habilitado. Este proceso es voluntario, ya que nuestra prioridad es resguardar la salud y seguridad de nuestros colaboradores.

¿Cuáles son los nuevos acuerdos o políticas en el trabajo que han implementado?

METLIFE

Venimos implementando una serie de prácticas y beneficios orientados a la salud y bienestar de nuestros colaboradores, que ahora se adaptan a la modalidad híbrida que tenemos, como extender el horario flexible de ingreso a las oficinas, clases virtuales de yoga, meditación y pausas activas. En el día de cumpleaños, cada colaborador recibe un obsequio en su casa para celebrar junto a sus seres queridos.

Por otro lado, hemos renovado el sitio interno de Recursos Humanos, para brindarles a nuestros colaboradores un único espacio virtual con toda la información sobre beneficios, gestión e información de licencias, un chat para hacer consultas y solicitudes, entre otras funcionalidades y recursos de apoyo. Adicionalmente, generamos instancias virtuales entre las diferentes áreas para promover la comunicación, seguimiento de objetivos y proyectos, pero también como espacios de dispersión.

¿Cuáles son las oportunidades y qué desafíos tienen las empresas en este contexto?

SANCOR SEGUROS

Desde el comienzo de la pandemia estamos tomando las medidas necesarias para proteger a nuestros colaboradores, corredores y clientes; cuidando nuestro negocio y garantizando el servicio. En este nuevo contexto que nos toca vivir, continuamos pensando en nuestros clientes, en su seguridad. A su vez, colaborando con quienes más necesitan.

METLIFE

Agilizar y simplificar los procesos implementando tecnología cada vez más sofisticada es un desafío, pero nos permitirá continuar mejorando la experiencia de nuestros clientes y de nuestro mercado en general. Al mismo tiempo, es importante que sigamos comunicando acerca de las bondades y beneficios que implica contar hoy con un seguro de vida. ●



SEMBRANDO FUTURO SUSTENTABLE



Camino a la
sustentabilidad

www.gemma.uy



MetLife Uruguay planta un árbol por cada colaborador de la Compañía

La aseguradora planea llegar a los cinco millones de árboles plantados a nivel global para 2030

En Uruguay y en línea con este objetivo global, MetLife generó una alianza estratégica con la iniciativa PLANTATÓN URUGUAY, llevada adelante por la Red Uruguaya de ONGs Ambientalistas, el Ministerio de Ambiente (MA), el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). El objetivo de la iniciativa es aportar a los Objetivos de Desarrollo Sostenible que promueve la Organización de las Naciones Unidas, específicamente hacia el objetivo "Gestionar sosteniblemente los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras, detener la pérdida de biodiversidad". Como parte de esta iniciativa, MetLife Uruguay plantó 100 árboles, un árbol por colaborador de la Compañía, en el parque público de Punta del Diablo, Rocha.

En este marco MetLife lleva años promoviendo el mejoramiento de las prácticas relacionadas a estos objetivos: luchar contra el cambio climático, preservar los océanos y la vida marina y frenar la destrucción de los bosques y ecosistemas terrestres.

MetLife es la primera aseguradora de EE.UU. en conseguir la neutralidad de carbono, logro que ha mantenido durante cinco años. La ambición de la Compañía al respecto es construir un futuro más seguro y sustentable para todos, para lo cual estima contribuir con 10 millones de dólares a causas ambientales a través de MetLife Foundation para 2030.



En Uruguay el bosque nativo cubre el 4,8 % de la superficie nacional. Existen múltiples presiones que amenazan la extensión y el estado de conservación del bosque nativo: actividades productivas, urbanización, expansión de especies exóticas y tala ilegal.

El ecosistema que se quiere preservar brinda una serie de servicios ecosistémicos de gran valor: es el hábitat de la biodiversidad, retiene y purifica el agua, captura el carbono y previene la erosión del suelo.

Durante más de 150 años, MetLife ha operado como un buen ciudadano corporativo. Teniendo como base su amplio legado de excelencia, comprometiéndose a garantizar un futuro donde pueda continuar ayudando a personas, familias y comunidades de todo el mundo a cumplir sus objetivos y navegar por las vueltas y los rodeos de la vida. ●

:: Acciones de RSE ::



“Desafío Rosa”

En el marco del mes de la lucha contra el Cáncer de Mama, el sábado 23 de octubre se realizó en las instalaciones de Centro Deportivo Enfoque una jornada denominada “Desafío Rosa” junto a la Asociación Civil “Dame tu Mano”.

El evento estuvo cargado de emoción y tras la realización de divertidas actividades aeróbicas con presencia de DJ en vivo, se logró formar el lazo rosa humano en pos de la concientización de la prevención de esta enfermedad. Desde Sancor Seguros apoyamos esta iniciativa. ●



Continuamos acompañando el programa de apadrinamiento de Maranathá



Maranathá es un centro de Rehabilitación Ecuestre y Volteo integrado por un grupo de profesionales que cuenta con un programa de “Padrinos” (familias, grupos de amigos, empresas) que permite que personas de bajos recursos con discapacidad puedan acceder a la actividad de Equinoterapia para mejorar su calidad de vida. Consiste en una terapia multidisciplinaria que actúa tanto en las funciones físicas como en las psicopedagógicas y utiliza al caballo y la relación con el mismo como un medio para la rehabilitación; generando beneficios físicos y emocionales, aumentando las habilidades sociales y de comunicación y mejorando la autoestima y el nivel de confianza de la persona. El disfrute de esta actividad y el vínculo que se genera con el caballo, sumada a la experiencia de terapeutas especializados, tiene como resultado sorprendentes mejorías y aprendizajes en la persona que realiza la terapia. Sancor Seguros continúa apadrinando por tercer año consecutivo a Alejandra Pereira Modernell, quien padece una Parálisis Cerebral con espasticidad; con el fin de que obtenga en el máximo potencial los beneficios que trasmite el caballo (movimiento tridimensional, impulsos rítmicos y su calor corporal); lográndose de esta manera grandes avances tanto en lo físico, neurológico, psíquico y emocional. ●

:: Acciones de RSE ::

Sancor Seguros se sumó al Gran Día para colaborar con importantes causas



El 15 de octubre, en la clásica jornada de McDonald's que se realiza en nuestro país, el área de Capital Humano de Sancor Seguros se encargó de comprar Big Mac para los colaboradores con el objetivo de colaborar con la Asociación Casa Ronald McDonald y el Liceo Impulso en una jornada solidaria

que busca generar fondos que continúen asegurando el funcionamiento de sus casas, una dentro del Hospital Pereira Rossell y otra en el Hospital de Tacuarembó.

Además, para que el Liceo Impulso pueda continuar dándole la oportunidad a 630 adolescentes de Casavalle de cursar liceo y bachillerato, y de esa forma abrirles oportunidades para un futuro mejor. Teniendo en cuenta la situación actual, se implementaron diferentes medidas para poder continuar colaborando con el Gran Día de una forma cuidada. La propuesta tuvo muy buena recepción por parte de los colaboradores de la Compañía. ●



Entrega de libros

En el mes de setiembre, Sancor Seguros y COOPACE realizaron la entrega de un libro de actividades didácticas y pedagógicas, realizado por la Docente Fernanda Rivero, acompañado de útiles escolares, al Jardín de Infantes N° 69 de tiempo completo en el Barrio Las Canteras de Fray Bentos. #FilosofíaSancor #RSE ●



JORGE BARRERA & ASOC. ABOGADOS

Estudio Jurídico de
Profesionales Especializados en
Derecho Penal, Derecho de
Seguros y Derecho de Daños.

Dr. Jorge Barrera
Dra. Marianela Melgar

Montevideo

Palacio Martínez Reina
San José 807 Piso 5-503
11100/Montevideo, Uruguay
Tel. +598 2901 3252

Punta del Este

Ruta Interbalnearia, Km.
118.500
Punta Ballena/Maldonado,
Uruguay
Tel. +598 4257 7090

@estudiobarrera.com.uy
www.estudiobarrera.com.uy

:: Acciones de RSE ::



Reconocimiento en las Mejores Prácticas de Responsabilidad Social de DERES

DERES, la Red de Empresas por el Desarrollo Sostenible realizó una nueva edición de la Entrega de Reconocimientos, una instancia para reconocer y destacar las **Mejores Prácticas de Responsabilidad Social** desarrolladas por empresas uruguayas, y tiene por objetivo motivar e incentivar a las organizaciones a comunicar las prácticas de Responsabilidad Social y Sostenibilidad que están implementando tanto a la interna de la organización como hacia la sociedad y así alentar a otras a afrontar tales retos.



Con gran alegría, les contamos que **Porto Seguro Uruguay** obtuvo un reconocimiento en la categoría **Distintivos Especiales "Reacción en tiempos de pandemia"** por la práctica **"Gestión Humana en tiempos de pandemia"**.



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

La postulación describía las decisiones y acciones que desde Porto Seguro se asumieron en todo este período de tiempo con el énfasis en los aspectos humanos, en el cuidado de la salud física y emocional de los miembros de nuestro equipo.

Entre las principales iniciativas que dieron lugar a este reconocimiento, se encuentran las siguientes:

- Decisión inicial de quedarse en casa desde el primer día hábil luego de declarada la emergencia sanitaria en nuestro país;
- Las estrategias de comunicación interna implementadas: lanzamiento del nuevo canal "Porto desde Casa" con contenidos institucionales, de salud, recreativos y sociales;
- Capacitación a líderes para liderar a distancia;
- Diversos talleres realizados de temáticas variadas;
- Cercanía con la Dirección a través de instancias virtuales de camaradería y de presentación de resultados;
- Entrega a domicilio del Libro de 25 años y obsequios personalizados en fechas especiales;
- Focalización en el cuidado de la salud y la prevención de contagios a través del diseño de protocolos y definición de la modalidad de retorno a la presencialidad en cada fase;
- Concreción de un plan de retorno a las oficinas bajo el lema "Bienvenidos! Esta también es tu casa".

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


Es una gran satisfacción constatar que en temas de sostenibilidad empresarial y gestión humana que son fundamentales para nosotros, también somos reconocidos y podemos ser referencia para otros. Queríamos compartirlo con nuestros Corredores Asesores porque entendemos que esto también hace a la esencia de la Compañía. ●

Un minuto
de distracción

Un error

Un juicio

Un seguro que
te protege

 **SBI** | **SEGURO
PROFESIONAL**

Ser un profesional inteligente es saber que los errores existen y estar preparado para enfrentarlos. **SBI Seguro Profesional** te permite trabajar con la tranquilidad de saber que, ante eventuales reclamos por errores en el trabajo de todos los días, tienes el respaldo del equipo líder en seguros profesionales.

Revisa las principales coberturas, trabaja con el respaldo que necesitás por mucho menos de lo que pensás.

- Responsabilidad por actos profesionales incumplidos.
- Fraude o infidelidad de empleados frente a Terceros.
- Gastos de defensa.
- Propiedad intelectual.
- Difamación.
- Pérdida de documentos de Terceros incluyendo registros informáticos.

 **Southbridge
Insurance**

Conocé más en sbi.uy

 **SBI**
a **DAEWOO** Company

:: Acciones de RSE ::

Huertas domésticas



Durante el contexto de emergencia sanitaria facilitamos la incorporación de Huertas domésticas con el fin de:

- Concientizar sobre el consumo natural, ecológico.
- Educar, generar nuevas habilidades y conocimientos.
- Compartir, involucrar a toda la familia.
- Recrear, actividad que te permite reconectar con lo natural.
- Cuidar, no requiere salir de la casa.
- Huella ambiental limpia, contribuye con el medio-ambiente.
- Adaptable, siempre hay un lugar donde colocarla. ●



Campaña solidaria de juguetes por el “Día del Niño”



En agosto pasado tuvo lugar la entrega de juguetes a los pequeños del “Caif San Miguel” (Montevideo).

Contribuyendo a que los niños del instituto tuvieran una instancia de disfrute y recreación en la celebración de su día.

La campaña se efectuó entre los funcionarios de SURCO SEGUROS quienes alcanzaron juguetes a las oficinas hasta la fecha estipulada para su posterior entrega. ●





HDI
SEGUROS

- Automóviles
- Hogar
- Comercio
- Copropiedad
- Transporte
- Vida y AP



Somos
Seguros.

T. 29160850

www.hdi.com.uy

D. Misiones 1549

:: Acciones de RSE ::



Lucha contra el Cáncer de Mama

SURCO SEGUROS promovió nuevamente en el mes de octubre el autocuidado y los controles preventivos apoyando la Lucha contra el Cáncer de Mama a través de varias actividades.

- Una campaña de difusión en redes sociales, que buscó enfatizar la temática y aportar a la toma de conciencia a nivel general de la población.
- Vistiendo la fachada de su Casa Central (Bvr. Artigas) con lazo rosado y luminaria nocturna rosa, en una Avenida de alto flujo de tránsito.
- Apoyando con la gestión del carné de salud gratuito para sus colaboradores y el seguimiento de su vigencia.
- Brindando chequeos médicos anuales preventivos gratuitos in company.
- Promoviendo hábitos de contribución a la salud a colaboradores y comunidad próxima a través de medios disponibles de comunicación. ●





Compañías que la integran

Aseguradores de Cauciones S.A.

Berkley International Seguros S.A. (Uruguay)

Compañía Cooperativa de Seguros Surco

HDI Seguros S.A.

MAPFRE Uruguay Seguros S.A.

Metlife Seguros S.A.

Porto Seguro - Seguros del Uruguay S.A.

San Cristóbal Seguros S.A.

Sancor Seguros S.A.

SBI Seguros Uruguay

Seguros Sura Uruguay S.A.

Zurich Santander Seguros Uruguay S.A.

TORRE DEL CONGRESO

Teléfono: 2402 9896

8 de Octubre 2355, oficina 1501

Montevideo, Uruguay


www.audea.org.uy / www.revistamasseguros.com



SEGUROS



ZURICH SANTANDER • SEGUROS URUGUAY



Acceso al seguro de vida para la población

AUDEA apuesta a disminuir la brecha de protección del seguro en nuestro país y trabaja entre otros grandes temas, con gran ambición, en el desarrollo de un nuevo **Seguro de Vida colectivo** de fácil acceso para las familias, que procura colmar una necesidad de una importante parte de nuestra sociedad.

AUDEA

Asociación
Uruguaya de
Empresas
Aseguradoras

www.audea.org.uy