

El BSE apunta a consolidar y reforzar su liderazgo • Páginas 4 y 5

Porto Seguro, 25 años de innovación, confiabilidad y compromiso social



Desde su desembarco en Uruguay, Porto Seguro registró sostenidos procesos de sólido crecimiento. Es una compañía referente en el muy competitivo mercado local ● **Páginas 6 y 7**

Sebastián Trivero, Sancor Seguros se fortaleció como equipo de trabajo

Página 8



Gerente General de Sancor Seguros, Sebastián Trivero



SANCOR SEGUROS

Tranquilidad estés donde estés

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

Federico Masini, un Corredor Asesor de raza con 52 años de trayectoria

Federico Masini es un Corredor Asesor de raza, respetado por todos los operadores del escenario asegurador, que forjó sus 52 años trayectoria profesional en los valores de la ética, la confianza y el idóneo y genuino compromiso con sus asegurados. Con frases que reflejan convicción, reseñó al Suplemento de Seguros de El Observador su singladura profesional en un mercado que tenía entonces un perfil laboral muy personalizado, basado en la contratación de pólizas con procesos casi artesanales, que le exigían en ocasiones visitar hasta 15 clientes en un día. Era una plaza aseguradora que demandaba un persistente esfuerzo físico porque no existían las actuales plataformas informáticas que aceleraran la contratación de un seguro. El constante trato personal con los clientes, que se sustenta en el paradigma de construir confianza, le generó múltiples amigos. Esta cercanía con el asegurado es uno de los valores que cimentan la profesión de Corredor Asesor en el mercado local.

¿Qué significa para un reconocido Corredor Asesor del mercado cumplir 52 años de actividad ininterrumpida?

Significa que la hermosa actividad que elegimos en la vida nos hizo pasar estos años, casi sin darnos cuenta, al servicio de nuestros clientes y de la comunidad. Siempre ha sido una actividad intensa que requiere estar actualizado para ofrecer respaldo y tranquilidad a la persona que confía en nosotros y a la cual protegemos su patrimonio.



Federico Masini reseñó la evolución que registró el mercado asegurador

En línea con esta filosofía de trabajo, desde el comienzo de mi actividad como Corredor Asesor, visité los domicilios de los clientes y sus comercios o industrias. Por ejemplo, siempre se hizo el inventario de una vivienda o de un local comercial. Una tarea ardua pero que deja la satisfacción de tener clientes con coberturas ajustadas a sus reales necesidades. Para mí un cliente es un amigo, al punto que si le ocurre un siniestro nos preocupamos tanto como si el siniestro nos hubiera ocurrido a nosotros y buscamos la inmediata solución de la situación planteada.

¿Cuáles son los principales valores que sustenta desde el comienzo de su actividad, y que le permitieron generar

una consolidada cartera de clientes?

Siempre partí de la premisa de que a los clientes, como eje de nuestra actividad, hay que cuidarlos, aconsejarlos y orientarlos para que tengan la mejor cobertura. Debemos respaldarlos, reitero, como lo haríamos con nosotros mismos. Siempre hay que proceder con honradez y lealtad, pensando que el cliente es la parte superior de la pirámide del seguro. La confiabilidad y la credibilidad son valores que enaltecen nuestra profesión.

¿Cuáles son, a su criterio, las principales transformaciones que ha registrado la plaza aseguradora desde que comenzó su actividad profesional?

El mercado se tecnificó fuertemente con el curso del tiempo. La desmonopolización posibilitó que las compañías de seguros privadas y el Banco de Seguros del Estado procuraran mejorar la calidad de los productos que ofrecían en el mercado. De esta manera, se abrieron nuevos horizontes para nuestros clientes porque ahora existe una muy amplia gama de coberturas muy flexibles, que se adaptan a los requerimientos de todos los asegurados.

¿En qué medida considera gravitante para el Corredor Asesor que esté agremiado? ¿Qué experiencias positivas ha recogido durante su gestión gremial?

Fui presidente de Aproase en dos oportunidades. La Agrupación, desde su fundación en 1946, tuvo como firme objetivo defender el ejercicio de nuestra actividad y, consecuentemente, a los consumidores. La Agrupación, en base a su dinámica línea de acción, ofreció en su sede comodidades a los profesionales y una infraestructura operativa. Además, siempre impartió cursos de capacitación, con los mejores expertos en seguros del mercado, que contribuyen a la tecnificación a sus asociados. Los directivos de la organización mantuvieron, a través de los años, innumerables entrevistas con directores del BSE y con ejecutivos las compañías privadas con el fin de tratar temas de interés para las partes que contribuyeron y contribuyen a mejorar el escenario asegurador.

El Corredor Asesor es un profesional insustituible en el proceso del seguro

Con el curso del tiempo, a esta gestión se sumó la Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales en Seguros (Cuaprose). Esta es una institución muy interactiva que siempre apuntó a jerarquizar la profesión y a promover la figura del Corredor Asesor en beneficio de los consumidores. La organización promueve la capacitación de sus socios para potenciar el crecimiento personal. Además, aporta información a sus socios para que tengan una visión más amplia de un mercado cada vez más tecnificado y exigente. Con la vigente Ley de Seguros, que aprobó en su momento el Parla-

Gonzalo Masini, constantes procesos de mejora en las oficinas del Corredor

Gonzalo Masini, Director de Masini Seguros, explicó los procesos de mejora que registraron, a través del tiempo, las áreas administrativas y de gestión de las oficinas de los Corredores Asesores del mercado. Dijo que hace más de 30 años cuando se iniciaba el proceso de renovación de una póliza de automóviles con el Banco de Seguros se visitaba a los clientes a en sus domicilios con un manual de costos (Libro Azul de Automóviles), una regla y una calculadora y se hacía firmar al asegurado el volante de renovación. Recordó que en esos años “cuando iba a renovar una póliza

puerta por puerta en la parte inferior del documento se podía leer la frase: esta póliza se ve incrementada en un porcentaje del 185%. Era tanta la inflación que se renovaban coberturas con ese porcentaje de aumento, respecto al año anterior”. En la actualidad los cálculos los realiza el Corredor Asesor con una tablet.

Constante evolución

El ejecutivo informó que la oficina Masini Seguros “adquirió su primera computadora en el año 1991. Esta tecnología generó inicialmente arduo trabajo porque se tuvieron que ingresar al sistema todos archivos los

anteriores, con las fichas de los clientes de la empresa. Hicimos un programa a medida con un técnico especializado, y con el andar de los años se mejoraron los procesos con otros programas más avanzados tecnológicamente”.

Gonzalo Masini destacó a continuación que en la actualidad la Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales en Seguros (Cuaprose) está desarrollando un software propio de avanzada tecnología.

Proyecto Everest

Explicó que un grupo de inversionistas, integrado por 25 socios

de la institución, impulsan el denominado proyecto Everest (Programa Wink), cuya Fase 1 (Multicotizador) ya concluyó, y que posibilita la interconexión con las compañías de seguros. Ahora comienza la Fase 2, que es la parte del desarrollo hecho por reconocidos Corredores Asesores de plaza de todas las carteras que hay en el mercado. El proyecto Everest contará con un gerente que actualizará en tiempo real el programa cuando se registre una determinada modificación de las pólizas por parte de las compañías. Cada oficina del Corredor Asesor tendrá entonces su banco de datos

propios si lo estima pertinente.

En tiempo real

El Asesor tendrá, en tiempo real, la integración y emisión con las compañías privadas y con el Banco de Seguros desde su propio sistema a través de una web, diferenciando entonces al profesional de los otros colegas que no lo adopten. El entrevistado dijo que la dinámica actual requiere profesionalismo y soluciones en el momento, sin errores. Es la única profesión donde el cliente puede tener al mejor actor sin costo extra ni honorarios por fuera del costo de la póliza.

mento, vemos próxima la formación de la Federación de Asesores de Seguros, iniciativa liderada por Cuaproseg y el Círculo de Agentes de Seguros, considerando también a Aproase para integrar la referida organización. Siempre entendí que es fundamental que el Corredor Asesor esté agremiado en instituciones como las referidas, que son apolíticas, y que buscan lo mejor para sus socios y el consumidor.

¿Cuáles son los principales valores que le genera al asegurado contratar coberturas con un Corredor Asesor profesional respecto a otros tipos de canales alternativos?

El Corredor es un profesional gravitante, insustituible, en el proceso de un seguro. Las 24 horas del día, los 365 días del año está al servicio de su cliente. Siempre tiene su celular a mano para atender a quién requiere su servicio, por ejemplo, ante la ocurrencia de un siniestro o para evacuar una determinada consulta. Las otras alternativas de comercialización de seguros que existen en el mercado exhiben múltiples limitaciones. Los funcionarios de estos canales alternativos de venta no tienen el nivel de idoneidad y de capacitación de un Corredor Asesor profesional. Además, sus horarios de atención son limitados, lo cual conspira contra la calidad de servicio. La gestión de un Corredor profesional no tiene costos extra para el cliente. Dispone de un equipo de trabajo, asesora y defiende al asegurado, mientras que una



Federico Masini, Andrea Masini y Gonzalo Masini

La conciliación se selló con un jugo de Escocia

Federico Masini recordó que durante su dilatada trayectoria profesional acumuló un rico anecdotario. Rememoró que hace más de 25 años, cuando integraba la directiva de Aproase se entrevistó, junto a otros directivos de la gremial, con un director del Banco de Seguros del Estado. Se le hizo al jerarca un planteo referido a una determinada problemática de los Corredores de Seguros.

El diálogo fue inicialmente muy tenso, al punto que se generó una fuerte rispidez con el ejecutivo del BSE. Los directivos de Aproase le explicaron la dinámica desplegada por los Corredores en el mercado, el rol de idóneos asesores del cliente y el volumen de seguros que le traían a la institución. El director del BSE percibió entonces el esfuerzo y el profesionalismo de los Corredores y,

en un determinado momento, dijo: “señores, tenía una idea distinta del tema y ahora comprendo ciertas situaciones”. La reunión ingresó luego en una atmósfera de armonía y consenso, al punto que el director de la institución expresó con un tono muy conciliador: “esto merece que tomemos un whisky”. Con un jugo de Escocia se zanjaron entonces las diferencias.

plataforma solo interconecta electrónicamente compañía-cliente.

¿Considera que el Corredor Asesor debe registrar constantes procesos de capacitación para acompañarse a los cambios del mercado?

Los Corredores Asesores traba-

jamos en un mercado cada vez tecnificado y complejo que ofrece múltiples coberturas, muchas de ellas sofisticadas. Además, el cliente es cada vez más exigente porque tiene precisamente un amplio abanico de posibilidades para la contratación de una póliza. La constante tecnificación

contribuye a la jerarquización de una profesión que construye confianza. Estos son valores que potencian nuestra actividad. Siempre hay que estar capacitado ya que un contrato de seguros que plantee falencias u omisiones por desconocimiento profesional puede ocasionar graves perjuicios in-

demnizatorios, por ejemplo, a una planta industrial o a un comercio afectados por un siniestro.

¿En base a su dilatada experiencia, que le diría a las nuevas generaciones de Corredores?

Les expreso, con firme convicción, que es una profesión digna. Cuidamos el patrimonio del cliente, su familia, sus bienes, su salud y protegemos sus momentos de esparcimiento, para su tranquilidad total. El cliente, se convierte, en la práctica, en un amigo en el que debemos pensar como si fuera de nuestra propia familia. Es una persona que debemos cuidar y respetar. Son principios inalterables que siempre hay que asumir con el mayor énfasis.

¿Cómo visualiza el actual mercado asegurador?

Tengo una visión muy positiva del mismo. Es un mercado muy dinámico, con coberturas adaptadas a las necesidades de estos tiempos. Los grandes avances de la tecnología contribuyen, además, a mejorar el mercado. Visualizo un futuro muy productivo para el mercado asegurador. Los rubros que registrarán una mayor expansión en el futuro son los Seguros de Vida, de Salud, las coberturas Personales y la Responsabilidad Civil, en todos sus aspectos. Soy optimista porque considero que el Corredor Asesor contribuirá siempre, pese a las problemáticas que puntualmente se pueden plantear, al crecimiento de la cultura aseguradora de Uruguay.

Andrea Masini, es un desafío asumir la venta de seguros de Vida y Salud

Andrea Masini, Responsable del área Vida y Salud de la organización Masini Seguros, dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que configura “un hermoso desafío asumir la responsabilidad de hacer seguros de Vida y Salud en una oficina dedicada desde sus comienzos a la cobertura de Riesgos Generales”. La ejecutiva explicó que los Corredores Asesores de estas ramas especializadas deben ser muy profesionales para contratar una póliza que ofrezca protección cuando más se necesita. Indicó que esta profesión genera un gran valor porque acompaña a una familia para que enfrente de la mejor manera el momento crítico cuando falta la persona fundamental del núcleo familiar. En esa instancia tan especial que atraviesa una familia la presencia del Corredor Asesor da seguridad y tranquilidad.

Seguros de Ahorro

Andrea Masini explicó que gradualmente se transformó la dinámica del mercado al surgir con fuerza los seguros de Ahorro, que permitieron al asegurado

contar con un suplemento en su futuro. Ejemplificó que el BSE y la compañías privadas cuentan con planes de seguros de Vida más Ahorro que permiten al asegurado tener una doble cobertura: el capital de ahorro, que podrá cobrar una vez finalizado el período elegido, y un capital durante todo ese plazo, que será percibido por él o los beneficiarios designados en caso de incapacidad y/o fallecimiento. La entrevistada recordó que la economía uruguaya atravesó varias crisis como la del 2001-2002 y, sin embargo, “todas las compañías de seguros y el BSE asumieron plenamente sus compromisos. De esta manera, la plaza uruguaya de seguros siempre fue altamente confiable y solvente”.

Nuevas coberturas

La constante evolución del mercado determinó la aparición de nuevas coberturas de Salud. Por ejemplo, ante un determinado diagnóstico médico la persona puede acceder a una segunda opinión en cen-

tros médicos internacionales. Asimismo, estos seguros cubren gastos emergentes de enfermedades complejas como cáncer, esclerosis múltiple, afecciones cardiovasculares, etc. También existe la posibilidad de contar con una cobertura que complemente la prestación mutual.

Especialización

Andrea Masini destacó que “los Corredores de Vida nos fuimos especializando cada vez más debido a la características específicas que revisten los Seguros de Vida y Salud, que son coberturas a la medida de cada cliente”. Informó asimismo que Masini Seguros trabaja tanto en las áreas de los seguros individuales como colectivos o de agrupamiento, por ejemplo en el segmento de la Salud, cuyos costos de contratación son reducidos. Resaltó además que “sería bueno desarrollar la consciencia aseguradora en el mercado, especialmente en las rama de Vida y Salud. Es un trabajo arduo, pero considero que se va por el buen camino”.

Tu compañía.

San Cristóbal
SEGUROS

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

El Banco de Seguros apunta a consolidar y reforzar liderazgo, dijo Amorín Batlle

El Presidente del Banco de Seguros del Estado (BSE), José Amorín Batlle, afirmó que durante su gestión tiene el firme propósito “de consolidar y reforzar el liderazgo de la institución en el mercado en competencia”. El ejecutivo dijo al Suplemento de Seguros de El Observador que el organismo “está volcando a Rentas Generales un total de US\$ 30 millones, suma importante en esta instancia de emergencia que genera el Covid-19. Este monto es a cuenta del superávit de US\$ 52 millones que registró la institución en el ejercicio 2019”.



Presidente del BSE, José Amorín Batlle, flanqueado por los retratos de José Serrato y José Batlle y Ordóñez.

Puertas abiertas

Señaló, en otro plano, que “mi oficina tendrá las puertas abiertas para recibir a los Corredores y a los Agentes con el objetivo de generar fructíferas líneas de acción recíprocas, en bien de los asegurados de todo el país”. “El diálogo será nuestra clave de gestión”, enfatizó. Amorín Batlle apuntó que “el Banco continuará generando estrategias que le permitan potenciar aún más su rol protector en el segmento agropecuario” y abogó por el fomento de una cultura aseguradora en Uruguay.

¿Cómo asume el desafío que conlleva ser Presidente del Banco de Seguros del Estado, creado precisamente por Don José Batlle y Ordóñez en el año 1911?

Es un plus al desafío normal que conlleva asumir una determinada función. En la sala del directorio de la institución está la foto de Don Batlle y Ordóñez, quién era presidente de la República en 1911, y de su Ministro de Hacienda José Serrato. Esta es parte de la historia de Uruguay. Me

plantea entonces un gran reto estar al frente de la institución de seguros más importante que opera en Uruguay desde hace más de un siglo. Es una enorme responsabilidad estar al frente de una organización que contabiliza más de 2.200 funcionarios, y que tienen la camiseta puesta. Uno percibe que los funcionarios han asumido la filosofía de impulsar al Banco, de bregar por su constante crecimiento. Este es un escenario que me gratifica. Junto a los funcionarios tendremos cinco años de trabajo intenso para que la institución mejore día a día todas sus facetas de gestión. El Banco, como es sabido, compete en el mercado con diversas aseguradoras de perfil internacional. Las empresas públicas tienen algunas dificultades para funcionar, hecho que no ocurre con las empresas privadas. En la década de 1990 se desmonopolizó una parte importante de la actividad del Banco de Seguros, y desde esa fecha la institución registró graduales

procesos de modernización para mantener su alto nivel de competitividad. Considero que el Banco está funcionando razonablemente bien, que está compitiendo muy bien. Nuestro claro objetivo es continuar por la senda de la permanente mejora, profundizando día a día los reconocidos estándares de calidad de nuestras coberturas y servicios.

¿En qué medida la pandemia ha reperfilado determinados procesos del Banco de Seguros y puede contribuir a la generación de coberturas que se acompañen a la nueva realidad?

Existen hechos que demuestran que el Banco está fenomenalmente preparado. El 13 de marzo, en plena emergencia por el Covid-19, había 60 personas trabajando en la institución. Cuando asumí el cargo, 10 días después de esa fecha, ya se contabilizaban más 1.000 personas haciendo teletrabajo para el Banco. Esto ocurrió porque la institución había tomado previsiones para enfrentar cualquier contingencia. Esto implica que el organismo está preparado y se continuará preparando para mantener sus eficientes niveles de funcionalidad frente a hechos imprevisibles. Tenemos claro que debemos continuar invirtiendo en el área informática. Instituciones de grandes dimensiones como el Banco requieren una constante actualización de esos instrumentos para avanzar y ser cada vez más eficientes y más ágiles en un mercado muy competitivo. Esto implica profundizar los procesos de robotización. Por supuesto, la columna vertebral de la institución es la capacidad de sus funcionarios.

¿Qué comportamiento registra la institución en materia de suscripción y renovación, especialmente en la rama Automóviles, el buque insignia de los seguros en Uruguay?

Se mantienen los promedios de suscripción y renovación. En algunos casos, en el proceso de renovación, los seguros de la cartera Automóviles podrán tener un precio más reducido. Debemos señalar que se registró una baja siniestral y esta realidad es importante para el negocio global del Banco. Existen otras actividades que presentan dificultades y que la institución está atendiendo. En este marco otorga facilidades en los pagos de las pólizas, por ejemplo, corriendo vencimientos. Este año el Banco está volcando a Rentas Generales un total de US\$ 30 millones, suma importante en esta instancia de emergencia que genera el Covid-19. Este monto es a cuenta del superávit de US\$ 52 millones que registró la institución en el ejercicio 2019. Esto demuestra cabalmente que el Banco atraviesa por una situación de solidez. Hay que ayudar porque el organismo es parte del Estado y cuando el país tiene dificultades debemos marcar presencia. Un claro ejemplo es la aprobación por parte del Parlamento del Proyecto de Ley enviado por el Poder Ejecutivo que declaró al Covid-19 una enfermedad profesional. De esta manera, mientras dure la emergencia sanitaria, el Banco de Seguros pagará un seguro al trabajador médico y no médico, incluyendo el personal de limpieza y otros servicios conexos, durante el período en el que esté enfermo, por un plazo máximo de 45 días. Este es el plazo que se estima que dura la enfermedad. En

este tema comencé a trabajar un viernes antes de asumir el cargo. En esta línea de acción, me contacté con el ex Presidente de la institución, Mario Castro, con quién tuve una transición muy fluida. Castro fue muy abierto y me aportó información sobre diversos aspectos de la gestión del Banco. Canalicé luego los correspondientes procesos con el Ministerio de Salud Pública. Por suerte, el número de casos de Covid-19 detectadas es mucho menor a los que se preveían en una primera instancia y, por lo tanto, tenemos que pagar menos seguros en este tema sanitario.

¿En qué medida el BSE potenciará sus coberturas en el segmento agropecuario, en el cual siempre marcó una fuerte presencia desde que en 1912 comenzó a desarrollar los seguros de Granizo y Vida Animal?

El Banco continuará generando acciones que le permitan potenciar aún más su rol protector en este segmento de actividad tan importante, que contribuye fuertemente al desarrollo del país. Mantendremos reuniones con las autoridades del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y con las gremiales del sector. Para el Banco las coberturas agrícolas y ganaderas son muy importantes. También debemos decir que en estas coberturas la institución ha perdido mucho dinero porque ha enfrentado múltiples indemnizaciones debido a las adversidades climáticas. Por supuesto, debemos seguir apoyando a la actividad económica más importante del país. El Banco tiene una gran tradición en materia en cobertura agropecuaria y nosotros continuaremos entonces por ese camino.

El Banco compete muy bien con su amplia gama de seguros y servicios

¿Durante su gestión se apuntará también a potenciar los Seguros de Vida, entre ellos el denominado Más Salud?

Haremos una apuesta importante al área Vida. Es una cobertura que requiere determinados procesos. Si una persona compra un vehículo lo primero que hace es asegurarlo, en tanto, el seguro



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

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

casur@casur.com.uy

Uruguay 1107 esquina Paraguay Tel. *29025404

El BSE potenciará los procesos de robotización en diversas áreas

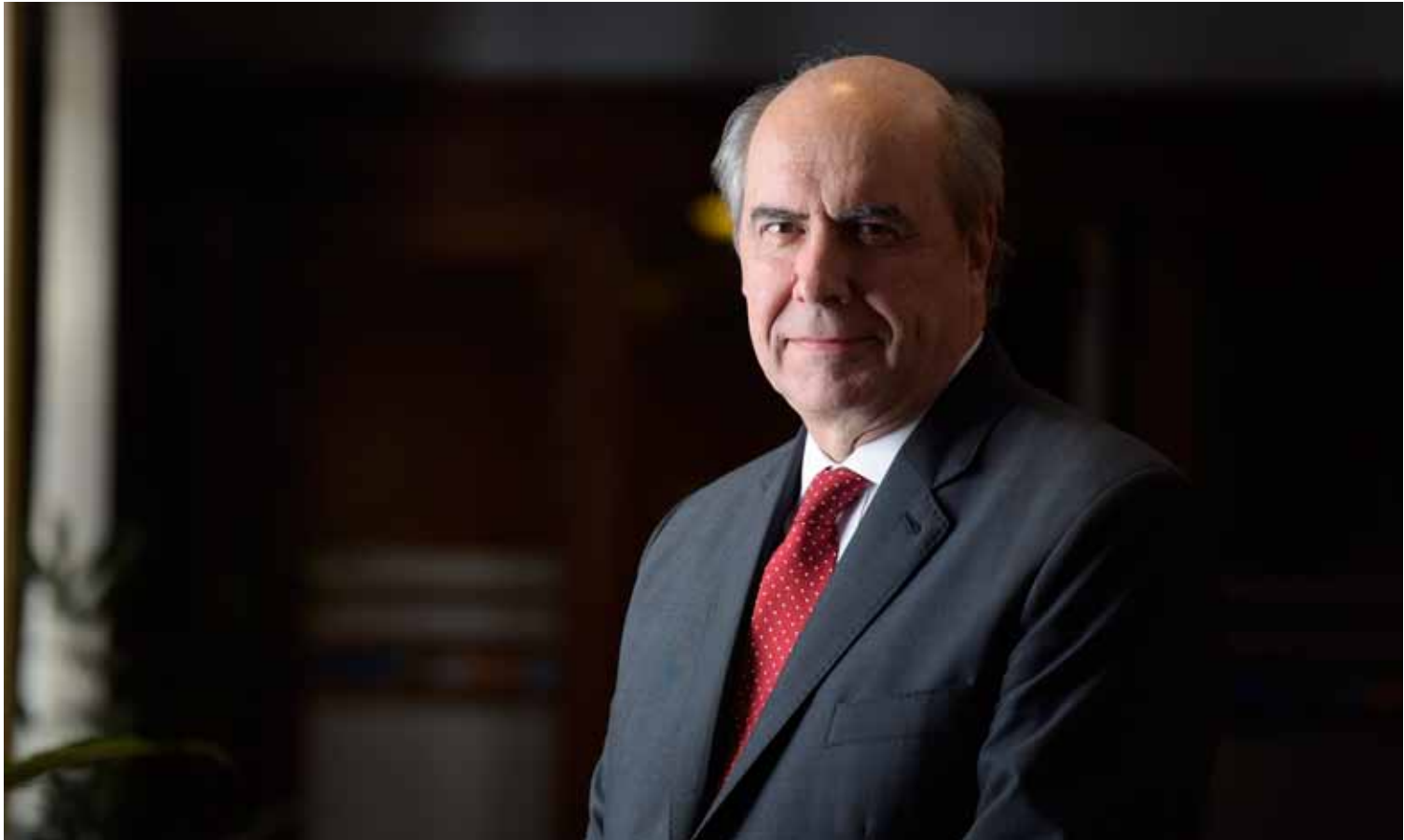
de Vida requiere convencimiento y un fuerte compromiso con el núcleo familiar que quiere ser protegido ante la adversidad.. Se ha trabajado muy bien en estas coberturas. La actual Gerenta de la División Comercial y División Vida, Patricia O'Neill, ingresó en su momento al BSE como ejecutiva de la División Vida para promover precisamente este tipo de seguros. Es una funcionaria muy competente con la cual, conjuntamente con un equipo especializado, trabajamos para desarrollar aún más estas coberturas. Este es otro de los objetivos de mi gestión.

¿Qué panorama exhibe la cobertura Vida Previsional, en la cual el BSE marca una fuerte y sostenida presencia, y que requiere determinados procesos de consolidación para fortalecer su sustentabilidad?

Este es un gran tema. Mientras una persona está en actividad tiene una AFAP, que maneja el dinero que generan los aportes. Cuando el trabajador se acoge a una pasividad sus aportes se canalizan hacia una compañía de seguros, que es la que le

La Rama de Vida Previsional crecerá en forma sostenida hasta el año 2036

prestará la renta vitalicia. La única aseguradora que opera en este escenario es el Banco de Seguros, aunque el mercado está en competencia. Es un volumen de mercado que con el paso de tiempo tendrá dimensiones muy importantes, ya que crecerá fuertemente hasta el año 2036. Será un mercado mucho más



Amorín Batlle, el BSE continuará ejerciendo un papel protagónico en la cobertura agropecuaria

importante que todas las demás actividades aseguradoras del país. Este mercado debe operar en competencia. Nosotros estamos preparados, no le tenemos miedo a la presencia de nuevos actores porque considero que la competencia es beneficiosa. Tenemos la clara certeza de que el uruguayo, cuando vea que detrás de su jubilación está el Banco de Seguros optará por nuestra institución, una marca de valor que siempre brindó seguridad y tranquilidad y que en todo momento cumplió con sus obligaciones. Por supuesto, debemos seguir prestando servicios con excelencia. Esta es nuestra filosofía de trabajo.

¿Durante su gestión propugnará consolidar y reafirmar el liderazgo que ejerce el BSE en las carteras en competencia?

Por supuesto. La institución tiene el firme propósito de consolidar y reforzar su liderazgo en el mercado en competencia. Precisamente, el Banco totaliza el 53% de la plaza en competen-

cia. Competimos con compañías de seguros privadas, la gran mayoría de las cuales operan a escala global. Todas juntas tienen menos cuota de mercado que el Banco de Seguros. El mercado en competencia siempre tiene que ser leal y firme y apuntar siempre a mejorar cada vez más la calidad de los servicios que se ofrecen al asegurado. Por supuesto, sin guerra

Los Corredores y los Agentes son los principales socios del Banco

de precios porque estas prácticas no persisten en el tiempo y hacen muy compleja la rentabilidad de las organizaciones. Entiendo que es importante fomentar la cultura aseguradora entre la población. Esta es una tarea que nos convoca a todas las compañías que operamos en el mercado. Es un trabajo

conjunto que debe profundizarse día a día porque el seguro es una herramienta que genera respaldo y tranquilidad. Visualizo entonces un Banco de Seguros muy dinámico que continuará mejorando en forma sostenida todos sus procesos de gestión, para bien de la propia organización y, en definitiva, de todo el país. Comprobar el potencial de desarrollo y de persistente mejora que tiene el Banco me motiva y me deja contento. Trabajamos con funcionarios que quieren a la institución y este es un valor muy importante, en términos de gestión. Se registró en los últimos años un importante relevo generacional en el BSE con el ingreso de gente joven muy idónea en el manejo de las herramientas tecnológicas. Hace varios años el promedio de edad de la institución era de 57 años y en la actualidad es de 44 años.

¿Se apuntará a profundizar sinergias interactivas por los Corredores de Seguros y los Agentes del BSE?

Efectivamente. Partimos de la premisa de que los Corredores y los Agentes son nuestros principales socios. Son operadores fundamentales en los procesos de venta de los seguros de la institución. Durante mi gestión tendré muy buena relación con estos profesionales. Habrá entonces un contacto permanente que potencie día a día los vínculos con el Banco. Mi oficina tendrá las puertas abiertas para recibir a los Corredores y a los Agentes con el objetivo de generar fructíferas líneas de acción para ambas partes, y en bien de los asegurados del todo el país. Quiero que estos profesionales sientan que el Presidente del Banco está cerca de ellos para encontrar siempre soluciones consensuadas. El diálogo será nuestra clave de gestión. Esta siempre ha sido mi forma de actuar durante mi actividad política. Tengo un cargo distinto, pero la persona sigue siendo la misma. Trabajaremos entonces para que los Corredores mantengan la fidelidad que siempre han tenido con el Banco de Seguros.

Hospital del BSE ofrecerá servicios a más uruguayos

El Presidente del BSE, José Amorín Batlle, afirmó que el nuevo sanatorio de la institución prevé ofrecer servicios a más uruguayos ya que “tenemos el mejor centro asistencial del país y de la región para el tratamiento y rehabilitación de las enfermedades profesionales”. Subrayó que “los procesos de rehabilitación que aplica el hospital del Banco son formidables porque tiene muy altos estándares de calidad. Este sector monopólico, que está funcionando muy bien, nos ofrece entonces la posibilidad

de vender servicios para el resto de los uruguayos. Para que una persona que tenga un accidente, del tipo que sea, se pueda recuperar y rehabilitar en el sanatorio del Banco de Seguros”. “Este es otro de los temas que focalizará nuestra gestión”, indicó.

Hacerlo conocer Explicó que “el hospital, que está ubicado en una zona estratégica, es una obra formidable, que demandó una inversión de US\$ 38 millones. Es un centro de rehabilitación que le hace muy

bien al país y que la gente, en términos generales, no sabe que existe. Casi enfrente se ubica el Antel Arena que tiene, en el plano de la inversión, una clara visión negativa y, como contrapartida, un sanatorio que tiene una clara visión positiva, pero que no se conoce. Nosotros tendremos entonces que hacer conocer ese formidable hospital, que tiene 125 camas, que está equipado con tecnología de última generación y que cuenta con un equipo de trabajo multidisciplinario altamente calificado.



ASESOR EN SEGUROS
UN PROFESIONAL INSUSTITUIBLE

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

Porto Seguro es una compañía sólida, confiable y socialmente responsable

La organización cumplió 25 años de presencia en el mercado uruguayo

Porto Seguro Seguros cumplió 25 años de gestión en el mercado uruguayo y desde esa fecha registró un sostenido proceso de expansión sustentado en los valores de la calidad de sus productos y servicios, afirmó el Presidente de la compañía, Fernando Viera. El ejecutivo expresó al Suplemento de Seguros de El Observador que la empresa siempre busca nuevas formas de acercarse a la sociedad con soluciones innovadoras y adaptables a nuestra realidad. Consultado sobre la problemática que genera la pandemia en múltiples planos indicó que “la adaptación siempre ha sido parte de nuestra esencia; el esfuerzo por interpretar las necesidades y los momentos, ha resultado de gran ayuda para ser relevantes en las soluciones que brindamos a la sociedad. Y estoy convencido que una vez más será fundamental para atravesar esta situación de forma positiva”.



Presidente de Porto Seguro Seguros Uruguay, Fernando Viera.

Elementos claves

Sostuvo que “el mercado asegurador en particular, deberá demostrar su capacidad de adaptación y una gran empatía ante una realidad totalmente nueva que vive Uruguay. Estar cerca y transmitir confianza y seguridad será la clave para aportar valor al asegurado”. Fernando Viera remarcó, en otro plano que “el vínculo estrecho con los Corredores Asesores ha sido siempre un pilar fundamental para la compañía, y lo hemos ido reforzando a lo largo de nuestra historia”.

¿Cuáles son los principales ejes de gestión que desarrolló y de-sarrolla desde hace 25 años la compañía en el mercado local? Este 25º aniversario nos encuen-

tra muy orgullosos por lo alcanzado y convencidos que la trayectoria y las lecciones aprendidas a lo largo de este camino, nos posicionan como una empresa sólida, confiable y socialmente responsable. La Corporación siempre se consideró, principalmente, un conjunto de personas integradas por Funcionarios, Directores, Accionistas, Corredores Asesores y Prestadores de Servicios, relacionándose con su público a través de una atención familiar, pilar fundamental de nuestra filosofía de trabajo hasta el día de hoy. Esta actitud llevó a Porto Seguro a ser una aseguradora referente en el mercado uruguayo y a mantener un crecimiento continuo a lo largo de los años.

Los principales valores que Porto Seguro aporta al mercado asegurador de Uruguay son la calidad del servicio, la innovación permanente y el relacionamiento humano. A nivel de toda la compañía

Una aseguradora referente en el muy competitivo mercado uruguayo

estos valores están muy claros y guían nuestra actuación en todo momento. Si bien este aniversario nos encuentra enfrentando una situación muy particular no solo

para nuestro país, sino para toda la región y el mundo, son estos mismos valores y formas de conducir nuestra gestión los que nos continúan guiando para salir adelante y hacerlo de la forma más exitosa posible, tanto para la organización como para todos nuestros públicos. La adaptación siempre ha sido parte de nuestra esencia; el esfuerzo por interpretar las necesidades y los momentos, ha resultado de gran ayuda para ser relevantes en las soluciones que brindamos a la sociedad. Y estoy convencido que una vez más será fundamental para atravesar esta situación de forma positiva.

La empresa lidera, entre las compañías privadas, la cartera

de Automóviles ¿A qué atribuye ese liderazgo y cuáles el nivel de conformidad del cliente?

Somos muy cuidadosos en medir la conformidad de nuestros clientes porque sabemos que es clave para que continúen eligiéndonos en un mercado tan competitivo. En este sentido, contamos con índices de renovación de pólizas superiores al 90%, lo que indica que quienes eligen Porto Seguro una vez, vuelven a hacerlo al finalizar la vigencia de su póliza. También se debe a los buenos resultados que nos arrojan las encuestas de satisfacción que semestralmente realizamos a clientes que utilizaron los servicios asociados al producto Automóvil. Conocer la opinión de

Una historia de innovación y compromiso con el asegurado

La historia de la organización comienza el 27 de agosto de 1945 en Brasil, cuando una nueva aseguradora, Porto Seguro Companhia de Seguros Gerais, comenzaba a funcionar en la ciudad de Porto Alegre con 50 funcionarios y tan solo dos Carteras: Automóvil y Residencia.

Un diferencial

Desde sus inicios el trabajo estuvo centrado en lograr una profunda comprensión de la sociedad en la que estaba inmersa. Esta premisa llevó a la creación de nuevos productos y

servicios basados siempre en la búsqueda de la innovación y en brindar un diferencial que hiciera sentir especial al asegurado en cada instancia de contacto con la compañía. Cincuenta años después, éramos testigos del desembarco de Porto Seguro en Uruguay. El 19 de junio de 1995 la Corporación llegaba al país convertida en un gigante de las aseguradoras inaugurando su primer hogar fuera de fronteras, e instalándose en Montevideo con doce funcionarios y con la cartera de Automóvil como único producto

de comercialización. La Corporación siempre se consideró, principalmente, un conjunto de personas integradas por Funcionarios, Directores, Accionistas, Corredores Asesores y Prestadores de Servicios, relacionándose con su público a través de una atención familiar, pilar fundamental de nuestra filosofía de trabajo. Esta actitud llevó a Porto Seguro a ser la aseguradora privada número uno del país en la rama de Automotores. Para ilustrar la búsqueda permanente de la compañía por

situarse a la vanguardia de lo que la realidad exige, en el año 2013 Porto Seguro inauguró su nueva Casa Matriz con una superficie que supera los 3.200 metros cuadrados.

Sustentabilidad

El edificio logró un gran potencial desde el punto de vista sustentable a través del buen uso de los recursos naturales y materiales de construcción, así como el aprovechamiento energético, convirtiéndose de esta manera en la primera edificación en Uruguay en obtener

la Certificación LEED® green-building program (programa para el diseño, construcción, mantenimiento y operaciones de edificios ecológicos de alto desempeño), logrando la categoría “Silver”. Con una fuerte base generada por el camino recorrido durante estos años, Porto Seguro continúa avanzando en el Uruguay, buscando nuevas formas de acercarse a la sociedad, ampliando sus servicios y productos y trabajando en crear soluciones innovadoras y adaptables a nuestra realidad.

los asegurados que efectivamente han necesitado recurrir a nuestro servicio, es fundamental para nuestro negocio.

A su vez, hay otros aspectos que son más subjetivos e igualmente importantes en la elección de la compañía, como son el factor humano y la cercanía en la atención, que hacen que tanto el Corredor como el cliente, sientan el respaldo y la tranquilidad de contar con un grupo humano que siempre va a buscar una solución a sus necesidades. Sumado a una trayectoria de 25 años en el mercado, que dotan a Porto Seguro de una confiabilidad difícil de superar.

¿Cómo opera ahora la compañía tras superarse la fase más crítica del Covid-19?

Cuando surgieron los primeros casos de Covid-19 en el país, rápidamente tomamos la decisión de cerrar todas nuestras oficinas y generar todos los recursos necesarios para que los colaboradores pudieran trabajar desde sus domicilios de forma de mantener los puestos de trabajo activos y también la operativa habitual, sin afectar el servicio que brindamos a Corredores Asesores y asegurados.

Para ello se hizo un esfuerzo muy importante a nivel de recursos, tanto en tiempo de trabajo de determinadas áreas clave, como de inversión en nuevos equipos informáticos. Afortunadamente, todo el equipo respondió muy bien a este cambio imprevisto en la modalidad de trabajo, lo cual nos dio la posibilidad de extender el home office hasta asegurarnos que no hay riesgos.

Junto con el equipo gerencial, y con el asesoramiento correspondiente de personal médico, confeccionamos un Protocolo de Actuación para enmarcar el restablecimiento de las actividades presenciales. Desde el 15 de junio estamos implementando lo que denominamos primera fase, en la que los colaboradores en condiciones de reintegrarse al trabajo presencial, conformarán dos grupos, que alternarán la modalidad de trabajo remoto y trabajo presencial en forma semanal.

De todas formas, preferimos ser cautos y preservar la salud de todos, por lo que en esta etapa, las oficinas aún permanecen cerradas para la atención a Corredores y al público en general. Si todo sale de la forma que esperamos, a partir del 13 de julio se implementaría lo que definimos como fase 2.

Para Porto Seguro es muy importante continuar brindando la atención de calidad que nos caracteriza, por lo que a fines de mayo realizamos una encuesta de satisfacción a Corredores para conocer su percepción ante las alternativas planteadas por la compañía durante el tiempo de distanciamiento. Los resultados fueron muy buenos, lo cual nos deja tranquilos en que no estamos afectando su trabajo. Un aspecto que facilitó mucho fue



El edificio tiene un gran potencial desde el punto de vista de la sustentabilidad

el contar con herramientas web muy desarrolladas e incorporadas en la actividad diaria de los Asesores, las cuales permiten realizar todas las gestiones necesarias a distancia.

A medida que vayamos retomando las actividades, informaremos por nuestros diferentes canales de comunicación.

¿En sus 25 años de gestión en el mercado, cómo califica el relacionamiento de la compañía con los Corredores Asesores de todo el país?

El vínculo estrecho con los Corredores Asesores ha sido siempre un pilar fundamental para la compañía, y lo hemos ido reforzando a lo largo de nuestra historia. Desde la dedicación en el trato cotidiano, respaldando su labor en todas las instancias, generando herramientas innovadoras que agilicen su operativa y les permitan brindar el asesoramiento de calidad que los clientes necesitan hasta incluso con el desarrollo de campañas y acciones dirigidas especialmente al Corredor.

También hacemos mucho foco en la generación de instancias en las que Corredores con diferentes realidades, puedan aportar sus opiniones y sugerencias en lo que

La compañía generó fuertes y sostenidos vínculos con los Corredores Asesores

hace a la operativa y a los productos de la compañía. Creemos que esta es la forma de crecer: escuchando a nuestros socios de negocios y haciéndoles saber que en Porto Seguro siempre encontrarán una casa de puertas abiertas, que dialoga apuntando a la mejora continua.

Potenciando esta idea, y buscando siempre dar un paso más, desde comienzos del año 2019 todos los Corredores Asesores matriculados cuentan con un referente comercial asignado con

Todos los Corredores Asesores matriculados cuentan con un referente comercial

el fin de brindar una atención personalizada a su gestión y trabajar conjuntamente en el crecimiento de su cartera.

Esta misma línea se ha desarrollado con el Departamento de Sinistros, ya que un número importante de Corredores Asesores, disponen de un Ejecutivo para brindarles la asistencia y el apoyo en temas vinculados.

Por otra parte, está vigente la Copa Porto Seguro 25 Años, una competencia exclusiva para Corredores Asesores que apunta a premiar el crecimiento de su producción en todas las carteras que comercializa la compañía. Desde hace algunos años, hemos apostado por implementar este tipo de iniciativas que apuntalan el trabajo del Corredor y han resultado muy positivas.

En este caso, la competencia tiene una duración de 7 meses y se dividió en dos etapas. En



la primera etapa clasificatoria participaron todos los Corredores matriculados en Porto Seguro. Quienes alcanzaron determinado puntaje lograron pasar a la final, además de ganar interesantes premios intermedios en los casos que superaban determinado umbral. Actualmente está en juego la segunda etapa, que finaliza el 31 de julio y tiene grandes premios para los Asesores que obtengan los mejores resultados.

Para Porto Seguro es importante mantener este tipo de vínculos, apoyando la gestión tanto de Corredores Asesores como de las inmobiliarias que trabajan con nosotros.

¿Cómo visualiza el comportamiento del mercado asegurador en lo que resta del año?

Creo que el 2020 será un año que recordaremos por mucho tiempo, debido a las circunstancias tan particulares que impactaron en el mundo entero. Claramente es un año caracterizado por la imprevisibilidad, en el cual quienes dirigimos organizaciones nos vimos fuertemente desafiados a dejar a un lado la planificación anual que probablemente imaginamos al cerrar el año 2019, para buscar

adaptarnos a nuevos caminos y enfrentar esta situación.

El mercado asegurador en particular, deberá demostrar su capacidad de adaptación y una gran empatía ante una realidad totalmente nueva que vive nuestro país. Estar cerca y transmitir confianza y seguridad será la clave para aportar valor al asegurado.

De todas formas, es un mercado que está muy sólido debido al respeto y al trabajo conjunto que las empresas que lo conforman vienen realizando desde hace algunos años. Puntalmente a

Competencia que premia crecimiento de la producción de los Corredores

través de AUDEA, generamos un intercambio muy fluido y hemos monitoreado de forma permanente todo los acontecimientos vinculados a la pandemia y sus derivaciones. Tenemos mucha confianza de que con profesionalismo y dedicación, podremos afrontar esta crisis.



52 AÑOS AL SERVICIO DE NUESTROS CLIENTES Y AMIGOS
SIEMPRE CON LA MISMA LÍNEA DE PROCEDIMIENTOS Y DE AMISTAD

LUCANI SRL. y SAMAX LTDA.

Federico Masini - Bv. España 2444 - Teléfonos 2716 1506* - 099 698 692
federico@masiniseguros.com - www.masini.com.uy

Gonzalo Masini - Bv. España 2444. Teléfonos 2716 1506* - 094 442 640
gonzalo@masiniseguros.com - www.masini.com.uy

Sebastián Trivero, Sancor Seguros se fortaleció como equipo de trabajo

En las actuales instancias que ha generado el Covid-19, "Sancor Seguros se ha fortalecido como equipo de trabajo y estamos sumamente orgullosos de los resultados alcanzados", afirmó Sebastián Trivero, Gerente General de la compañía. El ejecutivo informó asimismo a El Observador que la empresa desarrolla proactivas acciones de RSE para ayudar en esta pandemia y destacó que "continuamos estrechando los lazos con nuestros Corredores Asesores a través de herramientas virtuales".

¿Cómo califica los resultados de la de gestión Home Office que aplicó la compañía y en qué medida garantizaron la calidad de servicio a los clientes y Corredores?

Desde el inicio de la pandemia nuestro principal objetivo fue el de cuidar a la gente y a nuestros colaboradores. El 16 de marzo empezó la cuarentena voluntaria de empleados que habían viajado en los últimos 7 días a exterior del país o habían estado en contacto con posibles contagiados. El 17 de marzo dejaron de asistir nuestras oficinas los segmentos de riesgo. El 23 de marzo el 100% de los colaboradores estábamos operativos con modalidad de teletrabajo en un esfuerzo increíble que ningún plan de continuidad pudo haber previsto; convirtiéndonos en una de las primeras compañías aseguradoras en llevar integralmente la empresa a los hogares; pensando en la seguridad de nuestros colaboradores y garantizando la integridad de nuestro servicio. Con la experiencia que hemos adquirido en los primeros dos meses de la pandemia, con el objetivo de retornar a la "normalidad", tomamos la resolución de retornar gradualmente a nuestras oficinas. El 19 de mayo se implementó la Primera etapa del Plan Gradual de Retorno a nuestras oficinas con horario de atención de 9 a 15 horas.

A partir del 25 de mayo el horario de atención de nuestras oficinas volvió al horario habitual de atención de 9 a 17 horas. En nuestra compañía el servicio está garantizado; cumplimos y colaboramos activamente en línea con las medidas adoptadas por nuestro Grupo, las recomendaciones del Ministerio de Salud Pública y enmarcados en nuestro proceso de Responsabilidad Social Empresaria. Por ello, más allá de la apertura de nuestras oficinas y sucursales continuamos invitando a priorizar el uso de las herramientas digitales para



Gerente General de Sancor Seguros, Sebastián Trivero

realizar todo tipo de consultas y que se concurra a las oficinas solo en aquellas situaciones en las que realmente requieran hacer una gestión personalmente.

Para nosotros es fundamental la prevención y el cuidado de nuestros colaboradores, Corredores Asesores y clientes, por lo que para la apertura hemos definido un conjunto de medidas que deberán respetarse al ingresar a nuestras oficinas: ingreso con tapaboca, control de temperatura en la entrada, alfombras desinfectantes en el ingreso, respetar la distancia entre las personas (2 metros), ingreso de una persona por vez en el ascensor, alcohol en gel en todos los escritorios y espacios comunes y evitar la circulación entre sectores. A su vez, se definió un espacio específico en la empresa para la atención al público, que se acondicionó acorde a las medidas de seguridad requeridas por el contexto.

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.

Sin duda alguna, 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. El retorno, se hará de manera gradual y bajo todas

las medidas de seguridad que debemos tomar en cuenta en estas circunstancias.

¿Sancor Seguros extendió, en esa instancia, un servicio único en diversas pólizas?

En Sancor Seguros cumplimos y colaboramos activamente en línea con las medidas adoptadas por el Comité de Emergencia de nuestro Grupo y las recomendaciones brindadas por el Ministerio de Salud Pública, en el marco de nuestro proceso de Responsabilidad Social Empresaria. Por ello, 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.

En las coberturas de Autos, Picks Ups, Hogar, Vida y Salud, pensando en nuestros clientes, realizamos el esfuerzo de extender a todas nuestras pólizas vigentes y clientes nuevos un servicio único de manera totalmente gratuita: Llamando al Doctor. Entendemos que es un gran beneficio para nuestros clientes en este nuevo contexto en el que nos toca vivir. Se trata de una aplicación que permite contactarse por video llamada con médicos de Medicina General, Pediatría y Ginecología, las 24 horas del día, los 365 días del año con el objetivo de atender las consultas primarias y que no tengan que asistir, en caso de no ser necesario, a su prestador de salud. A su vez, en el mes de junio extendimos una acción enmarcada en nuestro proceso de Responsabilidad Social Empresaria, que se realizó durante los meses de abril y mayo con el objetivo de colaborar con todo el personal

médico (Médicos, Bioquímicos, Odontólogos, Farmacéuticos y Enfermeros) que cuidan de nuestra salud en esta pandemia, sin afectar la póliza ni descontar el deducible en caso de siniestro, sean o no culpables del mismo.

¿La compañía ha continuado desarrollando acciones de RSE para ayudar en esta pandemia?

El pasado 20 de mayo se llevó a cabo en el Centro Deportivo Integral Enfoque una Jornada de Donación de Sangre que organizamos junto al Hospital de Clínicas "Dr. Manuel Quintela", ASSE y el Servicio Nacional de Sangre, extremando las medidas habituales de cuidado e higiene personal. La misma, tuvo como objetivo contribuir debido a la caída en el número de donantes que se produjo por la pandemia y las restricciones de movilidad impuestas como medida preventiva. A su vez, generar conciencia en la sociedad de la importancia de la misma para el sistema de salud. Quedamos muy contentos con el resultado: 479.599 personas vieron material de la campaña en redes sociales, 51 unidades efectivas de sangre, 0 descartes (todas útiles) y más de 30 profesionales y técnicos de todas las instituciones que participaron de la Jornada. En cuanto a figuras públicas de nuestro país, quienes ayudaron con la difusión previa y posterior de la campaña, contamos con la presencia de Horacio Abadie, Periodista, Andrés Scotti, Empresario, Andrea Vila, Comunicadora, y Catalina Ferrand, Comunicadora. A su vez, continuando con la campaña de donación de alimentos en la que colaboramos con Banco de Alimentos de Uruguay y Solidarios Uy, para ayudar a la población más vulnerable en la compra de alimentos y artículos de primera necesidad, realizamos la compra de 40 canastas para la

Embajada Argentina en Uruguay con el objetivo de colaborar con 40 familias que no han podido regresar a su país y se encuentran en una situación vulnerable.

¿Cuál ha sido el rol de los Corredores, y en qué medida se potenciaron los vínculos con estos profesionales?

Los vínculos con nuestros Corredores Asesores son parte de la esencia de nuestro trabajo diario. Si bien no se han podido realizar diversas instancias que se caracterizaban por la cercanía y la presencialidad hemos optado por la utilización de las herramientas digitales para mantener la cercanía. Llevamos a cabo distintas instancias distendidas con el objetivo de mantenerlos al tanto del trabajo de la compañía, intercambiar ideas con ellos y ante todo, escucharlos. Los Corredores con los que trabajamos han destacado nuestro esfuerzo en el contexto que estamos atravesando; celebrando que el servicio se mantuvo de forma inalterada, abonando siniestros y comisiones con la misma puntualidad y eficiencia de siempre. Sin descuidar las acciones solidarias que llevamos a cabo más allá del negocio; enmarcadas en nuestro proceso de Responsabilidad Social Empresaria

¿Cuáles son ahora las metodologías de trabajo de la compañía?

Continuando con nuestro objetivo de cuidar a la gente y a nuestros colaboradores, en Sancor Seguros contamos con un plan de reincorporación gradual a la compañía teniendo en cuenta diversos factores por lo que la dotación se irá aumentando en diferentes etapas. La modalidad Home Office nos hizo fortalecernos como equipo de trabajo y estamos sumamente orgullosos de los resultados alcanzados. Hoy en día, se combina dicha modalidad con la presencialidad en oficinas y sucursales. 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 darles prioridad con la modalidad Home Office a madres o padres que lo precisen en la medida en que los colegios no funcionen con normalidad.