

Afirmó el nuevo Gerente General del organismo, Ing. Álvaro Motta

El BSE obtuvo ganancias por US\$ 108 millones en el primer semestre del año

• Págs. 4 y 5



Ing. Álvaro Motta, Gerente General del BSE



CASUR se expande en forma sostenida, se moderniza y potencia propuestas de valor

↑ Presidenta de CASUR, Julia Domínguez y Vicepresidente de CASUR, Fernando Santos, frente a la sede de la cooperativa

• Págs. 7 y 8)



Hace 80 años que estamos acompañando historias. Y hace 20... Llegamos a Uruguay para seguir cumpliendo con el mismo objetivo.

Un ecosistema empresarial muy dinámico y diverso de San Cristóbal Seguros

Centro de Negocios de Punta del Este es un punto de referencia para el Corredor

El Centro de Negocios que San Cristóbal Seguros opera en Punta del Este genera sinergias muy interactivas y de cercanía con los corredores asesores, en una amplia y estratégica zona de Uruguay. Martín Boezio, Ejecutivo Hunter del Departamento Comercial Zona Este de la compañía, destacó que el Centro de Negocios acompaña, en forma sostenida, el crecimiento de la fuerza de ventas de la marca. Dijo que “es un espacio abierto, gratuito y de calidad para que los corredores asesores puedan trabajar, reunirse o desarrollar proyectos”.

Ámbito de encuentro

El ejecutivo afirmó que “desde su inauguración en 2021, el Centro de Negocios fue concebido como mucho más que un espacio físico. La idea fue crear un ámbito de encuentro donde corredores asesores de seguros, empresas, emprendedores y profesionales pudieran desarrollar su actividad, generar vínculos e intercambiar experiencias”. Sostuvo asimismo “que cuando las personas tienen un lugar

para conectarse y compartir conocimiento, también se generan nuevas oportunidades de negocio. Punta del Este reúne un ecosistema empresarial muy dinámico y diverso, con actividad durante todo el año, por lo que entendimos que era el lugar ideal para impulsar una propuesta de estas características”. Martín Boezio explicó que “con el paso del tiempo comprobamos que el Centro de Negocios se consolidó como un punto de referencia para muchos actores de la región, fortaleciendo vínculos y acompañando el crecimiento de quienes forman parte de esta comunidad”.

¿El área gratuita de trabajo colaborativo tiene un perfil innovador?

Sí, porque propone una manera distinta de relacionarnos con nuestro entorno. Habitualmente se asocia a una compañía de seguros solo con la emisión de pólizas o la atención de siniestros. Nosotros quisimos ir un paso más allá y ofrecer un espacio abierto, gratuito y de calidad para que los corredores asesores



Martín Boezio, Ejecutivo Hunter del Departamento Comercial Zona Este de San Cristóbal Seguros

res puedan trabajar, reunirse o desarrollar proyectos.

Esa decisión genera un intercambio permanente entre personas de distintos sectores y disciplinas, favoreciendo la creación de redes y nuevas oportunidades. La innovación no radica únicamente en el espacio físico, sino en el concepto que lo sostiene: generar un ámbito de encuentro y colaboración que nos permita estar cerca de las personas, fortalecer vínculos y generar nuevas oportunidades a partir de esas relaciones

¿La capacitación es también un valor identificador del Centro de Negocios?

Sí. Durante el año desarrollamos diferentes instancias de capacitación y actualización sobre productos, herramientas, procesos y otras temáticas de interés para nuestros Corredores Asesores de Seguros. Sin embargo, entendemos que el verdadero valor en este aspecto no está solamente en esas actividades puntuales, sino en el acompañamiento cercano y permanente que brindamos desde la sucursal. Buscamos que cada corredor, tanto quienes comienzan a trabajar con la compañía como quienes nos acompañan desde hace años, tenga el apoyo necesario para desarrollar su actividad. Esto implica ayudarlos a conocer y utilizar nuestras herramientas, comprender procesos, incorporar nuevas alternativas y

resolver las distintas situaciones que puedan surgir en la gestión cotidiana.

Ese acompañamiento se potencia con el respaldo directo de las distintas áreas de la compañía con las que trabajamos desde la propia sucursal. Contamos con una estructura que nos permite brindar respuestas y soporte en las diferentes etapas de la gestión, manteniendo siempre un vínculo cercano y ágil con el corredor.

¿En qué medida este espacio contribuye a la estrategia integral de gestión de riesgos de la marca?

La gestión del riesgo comienza mucho antes de que ocurra un siniestro. Desde nuestra visión, implica promover una cultura de prevención, planificación y toma de decisiones responsables.

El Centro de Negocios contribuye a ese objetivo generando espacios de capacitación, intercambio y asesoramiento que ayudan a los corredores de seguros a anticiparse a los desafíos que enfrentan en su actividad cotidiana. Ese acompañamiento forma parte de la propuesta de valor de San Cristóbal Seguros y refleja una manera de entender nuestro rol: estar presentes no solamente cuando surge un problema, sino también colaborando para reducir la exposición a los riesgos y favorecer el desarrollo sostenible de las personas y las organizaciones.

¿Qué repercusión ha tenido y tiene el Centro de Negocios entre los corredores asesores que operan en su amplia zona de influencia?

La repercusión ha sido muy positiva desde el comienzo. El Centro de Negocios tiene una amplia zona de influencia: desde el Centro gestionamos la actividad comercial de Maldonado, Rocha, Lavalleja, Treinta y Tres, Cerro Largo y la zona balnearia de Canelones. Esto implica trabajar con una red extensa y diversa de Corredores Asesores, que son nuestros principales socios estratégicos.

En este contexto, queríamos ofrecerles un espacio que pudieran sentir como propio y que estuviera a disposición de su actividad. Con el tiempo, el Centro se fue incorporando naturalmente a la dinámica de trabajo de los corredores: lo utilizan para reunirse con clientes, mantener encuentros de trabajo, recibir apoyo de la compañía o simplemente desarrollar su actividad en un entorno profesional cuando lo necesitan. Para nosotros, que los corredores sepan que cuentan con este espacio y recurran a él cuando lo necesitan refleja que el Centro se integró naturalmente a la relación que mantenemos con ellos.

¿San Cristóbal Seguros prevé incorporar en el mediano plazo otros Centros de Negocios en puntos estratégicos del país en el marco de su proceso expansivo?

La experiencia de Punta del Este ha sido muy enriquecedora y nos permitió comprobar el valor que tiene generar espacios de cercanía con los Corredores Asesores y con la comunidad empresarial.

San Cristóbal Seguros mantiene una estrategia de crecimiento sostenido en Uruguay, fortaleciendo su presencia en distintos puntos del país y acompañando el desarrollo de su red comercial. En ese proceso analizamos permanentemente iniciativas que contribuyan a seguir generando valor para nuestros Corredores y asegurados.

Más allá de que hoy no haya anuncios concretos sobre nuevos Centros de Negocios, la experiencia de Punta del Este constituye una referencia muy positiva y demuestra que este tipo de propuestas fortalece el vínculo con el mercado, impulsa la generación de oportunidades y refleja la forma en que entendemos nuestra presencia en cada comunidad donde operamos. ●

San Cristóbal Seguros

Estés donde estés,
lo tuyo está protegido

2902 9999 | 098 029 999

Ituzaingó 1377, Oficina 001
Edificio Constitución | Montevideo, Uruguay

sancristobalseguros.com.uy

f i in

Una solución de Sancor Seguros que brinda tranquilidad a las partes involucradas

Garantía de Alquiler: respaldo, agilidad y confianza para los propietarios e inquilinos

En un contexto en el que propietarios e inquilinos buscan cada vez más seguridad, rapidez y respaldo al momento de concretar un contrato de arrendamiento, los seguros de Garantía de Alquiler se consolidan como una de las alternativas más confiables del mercado. Con una propuesta que combina solvencia, procesos ágiles y beneficios diferenciales, Sancor Seguros continúa fortaleciendo una solución pensada para brindar tranquilidad a todas las partes involucradas.

Violet Saboredó, Encargada de Caucción de Sancor Seguros, y Sofía Cordero, Ejecutiva Comercial de Garantía de Alquiler de Sancor Seguros, destacaron al Suplemento de Seguros de El Observador las principales características de este producto y los atributos que lo distinguen.

Solución integral respaldada por una compañía con reconocida trayectoria

¿Cuáles son las fortalezas que tienen los seguros de Garantía de Alquiler de Casa Habitación y Comercial que ofrece Sancor Seguros en el mercado?

La principal fortaleza es que ofrecemos una solución integral respaldada por una compañía con una reconocida trayectoria, solidez y experiencia en el mercado asegurador. Nuestro seguro de Garantía de Alquiler no solo brinda protección al propietario frente al eventual incumplimiento del contrato, sino que también facilita al inquilino el acceso a una garantía ampliamente aceptada y de contratación sencilla.

Además, contamos con coberturas tanto para casa habitación como para alquileres comerciales, adaptándonos a las distintas necesidades del mercado. A esto se suma una amplia red de productores asesores que acompañan al cliente durante todo el proceso, brindando un asesoramiento cercano y personalizado.

Otro aspecto diferencial es la agilidad en la evaluación y emisión de las pólizas, un factor cada



Violet Saboredó, Encargada de Caucción de Sancor Seguros, y Sofía Cordero, Ejecutiva comercial de Garantía de Alquiler de Sancor Seguros

vez más valorado por inmobiliarias, propietarios e inquilinos, que necesitan respuestas rápidas para concretar una operación.

¿Podrían desglosar cuáles son los principales beneficios de asistencia que estas coberturas brindan al inquilino y al propietario?

Nuestro objetivo es ofrecer mucho más que una garantía de alquiler. Buscamos brindar una solución que genere tranquilidad durante toda la vigencia del contrato.

Para el propietario, el principal beneficio es contar con el respaldo de Sancor Seguros ante eventuales incumplimientos, mientras que el inquilino accede a una garantía confiable, reconocida y de fácil gestión.

Asimismo, el producto incorpora asistencias y beneficios que aportan un valor agregado y acompañan al cliente frente a diferentes imprevistos. Son servicios pensados para facilitar la vida cotidiana y mejorar la experiencia de quienes eligen nuestra propuesta.

Creemos que hoy los clientes valoran soluciones integrales, donde la protección se comple-

mente con servicios útiles y una atención cercana.

¿Cubren el incumplimiento en el pago del alquiler por parte del arrendatario?

Sí. Precisamente, uno de los principales objetivos de este seguro es brindar respaldo al propietario frente al incumplimiento de las obligaciones asumidas por el arrendatario, de acuerdo con las condiciones previstas en la póliza.

Esto permite reducir la incertidumbre que puede generar una situación de mora y ofrecer mayor previsibilidad a quienes ponen su propiedad en alquiler. El respaldo de una compañía sólida como Sancor Seguros constituye una garantía adicional de confianza para todas las partes involucradas.

¿Está prevista la cobertura jurídica ante incumplimientos?

Sí. La póliza contempla la cobertura jurídica correspondiente en aquellas situaciones previstas contractualmente en las que resulte necesario iniciar las acciones pertinentes frente a un incumplimiento.

Sin dudas. La simplificación y digitalización de los procesos forman parte de la estrategia permanente de innovación de Sancor Seguros.

Hoy contamos con procedimientos ágiles que permiten analizar la documentación, evaluar la solicitud y emitir la póliza en plazos muy competitivos, optimizando la experiencia tanto para el cliente como para las inmobiliarias y nuestros productores asesores. La tecnología nos permite ser más eficientes, pero sin perder algo que consideramos fundamental: el acompañamiento personalizado y la cercanía en cada etapa del proceso.

¿Estos seguros tienen la plena garantía de protección que ofrece en el mercado la reconocida marca Sancor Seguros?

Sí. Detrás de cada póliza existe el respaldo de una compañía con una amplia trayectoria, recono-

Un diferencial: agilidad en la evaluación y en la emisión de las pólizas

cida por su solidez, su capacidad de respuesta y su compromiso permanente con los asegurados.

La confianza es uno de los principales activos de Sancor Seguros y se construye todos los días, a través del cumplimiento, la cercanía y la calidad del servicio. Quienes eligen nuestra Garantía de Alquiler saben que cuentan con una empresa que responde, que acompaña y que trabaja de forma constante para ofrecer soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades actuales del mercado.

Nuestro compromiso es seguir desarrollando productos que aporten seguridad, tranquilidad y valor agregado, acompañando tanto a propietarios como a inquilinos en una de las decisiones patrimoniales más importantes de su vida. ●



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

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

El Ing. Álvaro Motta asumió el cargo de Gerente General del Banco de Seguros

El Ing. Álvaro Motta es el nuevo Gerente General del Banco de Seguros del Estado (BSE). El ejecutivo, que registra más de 30 años de trayectoria profesional en la institución, subroga el Cr. Raúl Onetto.

Álvaro Motta reseñó al Suplemento de Seguros de El Observador los principales procesos de valor que genera el organismo en un mercado asegurador exigente y altamente competitivo. Destacó que en el primer semestre del año la institución registró ganancias por US\$ 108 millones y afirmó que el liderazgo que ejerce el BSE “no permite descansar: exige redoblar los esfuerzos para sostenerlo en el tiempo y seguir generando valor”. Sostuvo asimismo que el BSE “es uno de los principales inversores institucionales del país. A través de nuestras inversiones contribuimos al desarrollo nacional, participando en instrumentos que financian infraestructura estratégica, incluyendo proyectos vinculados a energía, vialidad y otras obras fundamentales para el crecimiento del Uruguay”.

¿Qué representa asumir la Gerencia General del BSE y cuáles son las primeras prioridades?

Asumir la Gerencia General del Banco de Seguros del Estado representa, para mí, una enorme responsabilidad y también un honor, por lo que el Banco significa en la economía y en la protección de las personas y las empresas en Uruguay.

Desde lo personal, lo vivo también como un reconocimiento a más de 30 años de trabajo en la institución, en distintas posiciones que me permitieron conocer en profundidad tanto el Banco como la industria del seguro.

Es un desafío que encaró con un fuerte compromiso institucional y una mirada de largo plazo, apoyado en esa experiencia y en las capacidades del equipo.

Además, el Banco está atravesando un proceso muy relevante de recambio generacional, particularmente en posiciones de gerencia y alta gerencia. Esto representa una oportunidad para combinar la experiencia acumulada por quienes han construido la trayectoria de la institución con la visión, las capacidades y las nuevas miradas de las generaciones que vienen asumiendo mayores responsabilidades.

En el inicio, las prioridades pasan por seguir consolidando la solidez del BSE, reforzar la agilidad operativa y seguir elevando la experiencia de asegurados, beneficiarios y asesores, en un marco de continuidad y adaptación a un entorno cada vez más exigente.

Asimismo, el próximo año estará marcado por desafíos regulatorios muy importantes para todo el sector asegurador. Entre ellos, se destaca la implementación de nuevas exigencias regulatorias vinculadas al capital mínimo requerido para operar, cuya entrada en vigor está prevista para los próximos años. Este proceso se enmarca en la adopción de criterios alineados con los principios de Solvencia II, que implican una visión más avanzada de la gestión del riesgo, el capital y la solvencia de las compañías aseguradoras. Preparar al Banco para ese escenario, preservando su solvencia, su fortaleza patrimonial y su capacidad competitiva, será una de las prioridades centrales de la gestión.

¿Cómo evalúa la situación actual del BSE en términos de posicionamiento y cartera?

El BSE se encuentra en una posición sólida dentro del mercado, con fortalezas claras en varias líneas de negocio y una trayectoria que le da respaldo institucional.

El BSE mantiene una participación superior al 70% del mercado asegurador uruguayo, lo que refleja la relevancia que la institución tiene dentro del sector. Actualmente identificamos tres pilares fundamentales en la gestión del Banco: Vida Previsional, Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales, y el mercado abierto a la competencia. En particular, la cartera de Vida Previsional tiene un peso muy relevante, no solo por su volumen, sino por su contribución a la estabilidad y a la sostenibilidad del sistema previsional uruguayo, por tanto, la gestionamos con un claro perfil social.

Es un segmento que está consolidado y en equilibrio. Destacamos que no es monopólica ya que está abierta a las compañías privadas, pero la única compañía que opera en el mercado en este ramo es el Banco de Seguros.

En este primer semestre dentro del marco del “Diálogo Social” impulsado por el Poder Ejecutivo uno de los temas tratados ha sido el pilar de ahorro individual y dentro de ello el rol del mercado asegurador en el mismo. El objetivo del BSE, dentro del sistema de ahorro individual, es asegurar la sostenibilidad de las prestaciones que administra y contribuir a que los trabajadores accedan a las mejores pasividades posibles.

En lo que tiene que ver con Accidentes de Trabajo, siempre está sobre la mesa la discusión si se abre a la competencia o no. Nuestra respuesta a esa pregunta es defender el monopolio con la



Ing. Álvaro Motta, Gerente General del Banco de Seguros

excelencia en la calidad de los servicios que brindamos a los trabajadores al menor precio posible.

En paralelo, el Banco compite en un mercado altamente dinámico junto a otras 15 compañías aseguradoras, manteniendo también una posición de liderazgo en los ramos en competencia. Si observamos los resultados globales del Banco, en el primer semestre del año registramos ganancias del orden de los 108 millones de dólares. Este resultado se explica principalmente por el rendimiento de nuestras colocaciones financieras.

La institución administra actualmente activos por casi 13.013 millones de dólares y cuenta con un patrimonio cercano a los 884 millones de dólares, lo que refleja la solidez financiera del BSE y la responsabilidad que implica gestionar recursos de esta magnitud. La administración de estos activos representa una enorme responsabilidad. Por esa razón, el BSE es también uno de los principales inversores institucionales del país. A través de nuestras inversiones contribuimos al desarrollo nacional, participando en instrumentos que financian infraestructura estratégica, incluyendo proyectos vinculados a energía, vialidad y otras obras fundamentales para el crecimiento del Uruguay.

¿Que representa el Hospital del Banco de Seguros?

El Hospital del Banco de Seguros del Estado debe ser motivo de orgullo para toda la sociedad uruguaya. Cuando un trabajador sufre un accidente laboral o padece una enfermedad profesional, atraviesa un momento especialmente complejo, tanto

desde el punto de vista físico como emocional. Nuestra responsabilidad es que esa persona y su familia tengan la tranquilidad de saber que recibirán una atención integral, basada en la calidez humana, la excelencia profesional, la tecnología de última generación y los mejores recursos de rehabilitación disponibles en el país. El Hospital cuenta con acreditación CARE, una referencia internacional de excelencia en rehabilitación, que reconoce áreas tan relevantes como el tratamiento del dolor, la internación y los procesos de reinserción laboral. Esta acreditación posiciona al Hospital del BSE en un lugar de referencia a nivel regional y constituye un reconocimiento al compromiso y a la calidad del trabajo desarrollado por nuestros equipos de salud. Por eso sostenemos que la mejor defensa del régimen actual de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales es la calidad de los servicios que brindamos diariamente a los trabajadores. Nuestra prioridad es que cada persona accidentada pueda recuperar su salud, su autonomía y retornar a su vida laboral y familiar en las mejores condiciones posibles.

¿Cuáles son los principales desafíos del mercado asegurador y cómo impactan en el BSE? ¿Cómo será el relacionamiento con privados?

El mercado asegurador en Uruguay viene evolucionando hacia mayores niveles de competencia. Se trata de un mercado sólido, con la presencia de múltiples actores, incluyendo compañías multinacionales lo que eleva el estándar general del sector.

En ese contexto, el BSE man-

tiene una posición de liderazgo, lo que refuerza la importancia de gestionar con disciplina técnica, profesionalismo y foco en la experiencia. Ese liderazgo no permite descansar: exige redoblar los esfuerzos para sostenerlo en el tiempo y seguir generando valor en condiciones cada vez más exigentes. Para el Banco, esto implica no solo competir, sino hacerlo cuidando los pilares que hacen a su rol como asegurador estatal: la solvencia, el equilibrio técnico y la sostenibilidad en el largo plazo.

Asimismo, en un contexto de cambios demográficos, los seguros de vida adquieren una relevancia creciente como complemento de los sistemas de jubilaciones, abriendo oportunidades para profundizar su desarrollo y su aporte al conjunto del sistema. Nuestros productos de Vida y Ahorro, y Renta Personal son instrumentos adecuados para complementar una futura jubilación.

Todo esto debe hacerse siendo fieles al propósito del Banco: estar siempre presentes, brindando protección y tranquilidad con servicios de excelencia y el compromiso de nuestra gente en todo el país, contribuyendo al bienestar colectivo e impulsando el desarrollo del Uruguay. La relación con las empresas privadas es de competencia en el mercado, pero también de coexistencia dentro de un sistema que se fortalece cuando todos los actores contribuyen a su desarrollo.

¿Qué lugar ocupará la transformación digital en tu gestión?

La transformación digital es un eje central. No se trata solo de incorporar tecnología, sino de revisar procesos, simplificar interacciones y mejorar la forma en que el Banco se vincula con clientes y asesores. En ese marco, el avance de la inteligencia artificial está generando cambios profundos en la sociedad en general y, por tanto, también en el sector asegurador, abriendo oportunidades para mejorar la capacidad de análisis, la gestión de riesgos y el estándar de atención.

El BSE ya cuenta con aplicaciones de esta tecnología en algunos procesos y se está trabajando activamente en su incorporación en otros, de forma responsable y alineada con su operativa. Como ejemplo, podemos mencionar las inspecciones de vehículos, donde un asistente guía al usuario sobre cómo realizar la inspección y posteriormente se procesan las imágenes para determinar el estado general del vehículo y la validez de la documentación presentada.

Otro caso relevante es la utilización de modelos predictivos orientados a la detección de fraude, especialmente en materia de siniestros, permitiendo fortalecer los controles y mejorar la capacidad de análisis de información.

El proceso de adopción de inteligencia artificial en la organización requiere además una evolución en la cultura organizacional, incorporando nuevas formas de trabajo, mayor uso de datos y una orientación más marcada a la innovación y al aprendizaje continuo.

La transformación digital debe ser vista como un proceso permanente de evolución y no únicamente como la incorporación de nuevas herramientas. Se trata de transformar la forma en que trabajamos para generar más valor para clientes, beneficiarios y asesores.

¿Cómo visualizas el vínculo con corredores, empresas y otros actores del ecosistema asegurador?

Los corredores y asesores seguirán siendo un canal estratégico para el Banco. Más allá de la transformación digital, entendemos que el asesoramiento y la cercanía con el cliente continúan siendo elementos diferenciales en la actividad aseguradora.

El objetivo es consolidar una relación cada vez más estratégica, basada en cercanía y confianza, reconociendo su rol esencial tanto en la distribución como en el asesoramiento a los clientes. Este aspecto es fundamental, ya que los clientes depositan en ellos buena parte de su confianza. Por eso, la profesionalización de la intermediación resulta clave para el desarrollo del sector.

En ese sentido, es importante seguir avanzando en herramientas, información y procesos que faciliten su trabajo, reduzcan



El BSE administra activos por US\$ 13.013 millones

fricciones y mejoren la coordinación, permitiendo una respuesta más ágil y una mejor experiencia.

En un contexto de cambios, ¿qué oportunidades ves para nuevos productos o coberturas?

Los cambios en el entorno, tanto climáticos como tecnológicos y demográficos, generan nuevos riesgos, pero también oportunidades para ampliar y modernizar la oferta aseguradora. En materia climática, el Banco cuenta con una trayectoria relevante en la cobertura de riesgos del sector agropecuario, donde ha acompañado eventos significativos tanto en años anteriores como en el reciente verano, reafirmando el rol del seguro como herramienta de resiliencia económica y productiva.

En seguros de vehículos, también se observa una transformación asociada a la creciente

adopción de vehículos eléctricos. Desde sus inicios en este segmento, el BSE ha acompañado este cambio con condiciones competitivas, consolidando una posición de liderazgo en esa línea. Como dato de mercado en el primer semestre del año en curso el BSE ha captado más del 51% de los vehículos 0 km. eléctricos.

La llegada de nuevos jugadores recientemente al mercado de eléctricos ha generado un reposicionamiento de precios, tanto en el segmento de vehículos eléctricos, como una presión a la baja en los vehículos a combustión interna. Este proceso también plantea desafíos para el sector asegurador, particularmente en la evaluación de riesgos y en la determinación de las primas.

El BSE debe tener la capacidad de anticipar estas tendencias y seguir adaptando su oferta, desarrollando productos que respondan a nuevas necesidades de

protección tanto para personas como para empresas.

En ese marco, uno de los temas que viene tomando creciente relevancia es el de la ciberseguridad, donde el Banco se encuentra analizando en profundidad el desarrollo de coberturas específicas, en línea con la evolución de los riesgos digitales. También existen oportunidades en productos ya conocidos, donde el desafío pasa por su reposicionamiento. Un ejemplo es el seguro de garantía de alquiler, que presenta margen para ampliar su alcance y responder a necesidades concretas de la población.

¿Qué papel crees que debe jugar el BSE en materia de prevención y aporte a la sociedad?

El BSE tiene un rol muy relevante en materia de prevención, especialmente en aquellos riesgos donde tiene una responsabilidad directa como accidentes del trabajo, pero también en el conjunto del sector. En ese sentido, recientemente se avanzó en la creación del Observatorio Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo, en conjunto con otros organismos del Estado, como una herramienta para fortalecer la prevención a partir de información más completa y oportuna. Esto permitirá mejorar la capacidad de análisis y la toma de decisiones, con un objetivo claro: reducir la siniestralidad y proteger la vida de las personas.

Asimismo, en el correr del año se avanzará en nuevas instancias de intercambio, incluyendo un congreso que aborde estos temas.

En el mes de setiembre se desarrollará este congreso, cuyo tema principal será la prevención de enfermedades profesionales por trastornos músculo esqueléticos, con la participación de

expositores internacionales y nacionales. En el mismo participarán representantes del estado, cámaras empresariales, sindicatos, academia y asociaciones profesionales vinculados a la temática. En resumen, fortalecer la prevención no solo mejora el funcionamiento del sector asegurador, sino que contribuye directamente al bienestar colectivo, en línea con el propósito del BSE como empresa pública.

¿Cómo se puede mejorar la eficiencia y competitividad del BSE?

Mejorar la competitividad implica avanzar tanto en la productividad interna como en el valor que se ofrece al mercado. Por un lado, es necesario seguir optimizando procesos y reduciendo tiempos de respuesta. En ese camino, la inteligencia artificial permite automatizar tareas, agilizar circuitos y mejorar la calidad de la información para gestionar. Por otro lado, el desarrollo de la analítica de datos habilita una segmentación más precisa, permitiendo avanzar hacia esquemas de tarificación más personalizados, mejor alineados con el riesgo y con una propuesta más ajustada a las necesidades de los clientes. La incorporación de estas herramientas debe darse cuidando los estándares técnicos que caracterizan al Banco, como base de una competitividad sostenible.

La competitividad sostenible dependerá cada vez más de nuestra capacidad para combinar conocimiento técnico, tecnología y datos al servicio de los clientes.

Nuestro objetivo es seguir evolucionando en la forma en que compite el BSE, siendo más activos en la construcción de propuestas de valor para nuestros clientes y anticipándonos a sus necesidades en un mercado cada vez más dinámico y exigente. ●

SI ESTÁS PREOCUPADO POR EL FUTURO

NO TE HAGAS LA PELÍCULA

AHORRO + VIDA

DISPONIBLE EN UI Y DÓLARES

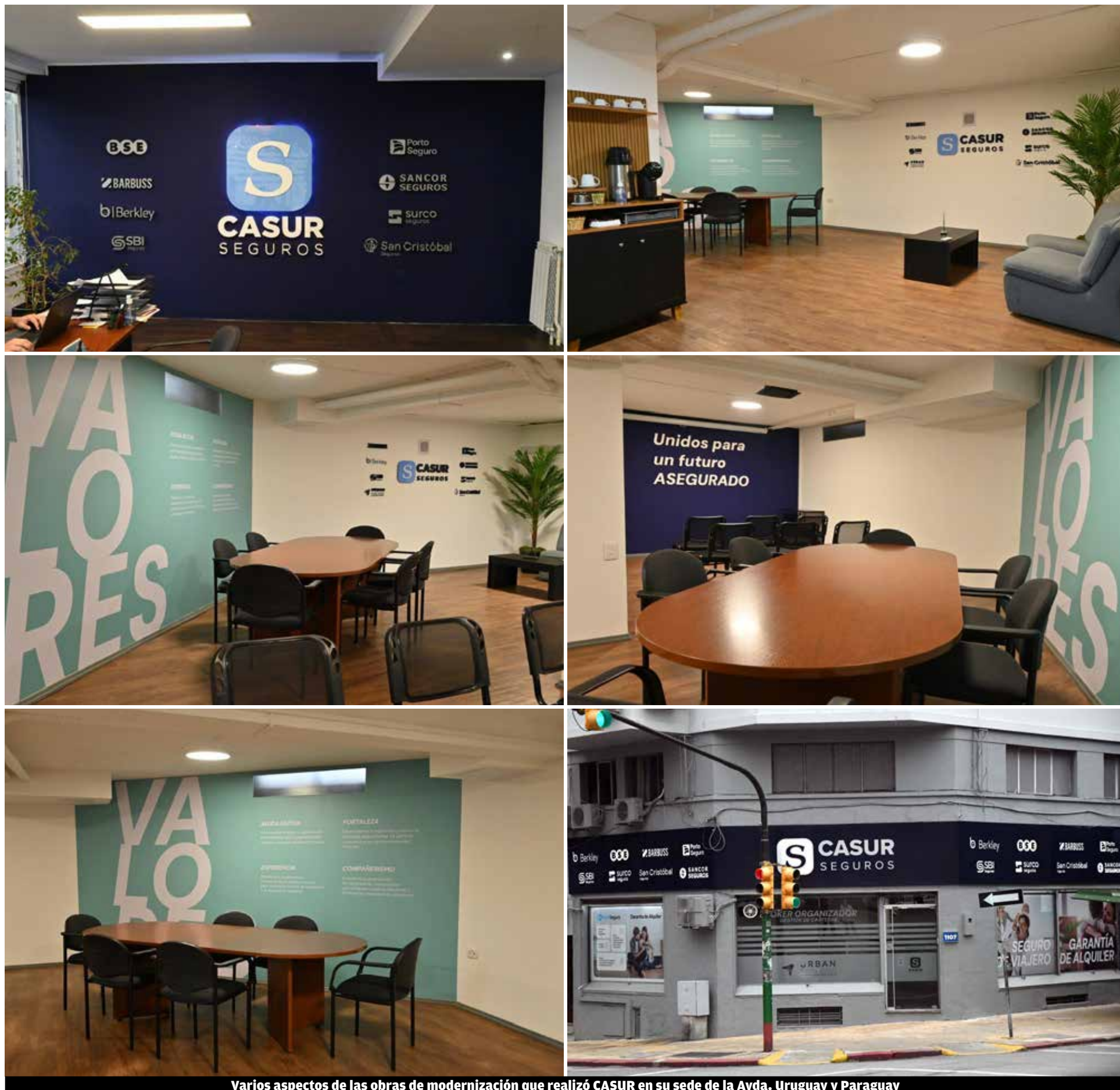
VIDA BSE

EN BSE PODÉS CONFIAR TODA TU VIDA



La cooperativa realizó en su sede importantes obras de modernización

CASUR: Unidos para un futuro asegurado



Varios aspectos de las obras de modernización que realizó CASUR en su sede de la Avda. Uruguay y Paraguay

CASUR, la primera Cooperativa de Seguros del Uruguay, potenció la propuesta de valor hacia sus socios con la inauguración de importantes obras de modernización en su estratégica sede de la Avda. Uruguay y Paraguay. La organización desarrolla procesos de gestión sustentados en la credibilidad, en el profesionalismo, en los principios solidarios y en estándares de calidad de servicio. La confluencia de estos valores la convirtieron en un referente

en el altamente competitivo mercado asegurador.

Agradecimiento a compañías

Integrantes de la Comisión Directiva de la cooperativa, que es presidida por Julia Domínguez, informaron al Suplemento de Seguros de El Observador que las obras de modernización se concretaron con el apoyo de diversas compañías de seguros.

Los entrevistados exteriorizaron su agradecimiento a las aseguradoras que participaron de este proceso colaborativo, que se

Comisión Directiva

La Comisión Directiva de CASUR está integrada de la siguiente forma: Presidenta, Julia Domínguez; Vicepresidente, Fernando Santos; Secretario, Agustín Grajales; Germán Jorge, Tesorero; Vocales, Germán Santos, Pablo Mancione y Andrés Guidali.

inscribe en una política de fluidos y fructíferos intercambios, que generan beneficios recíprocos.

Las obras, que elevaron los estándares de funcionalidad y de confort de la sede, incluyeron la creación de una sala destinada a desarrollar procesos de capacitación. Precisamente, la constante capacitación que desarrolla CASUR contribuye a la jerarquización profesional de sus socios. Son sinergias necesarias y muy valoradas, en la medida que el mercado de seguros es cada vez más técnico, complejo y exigente.

Asimismo, se modernizaron otros espacios interiores que permiten realizar tareas compartidas, en un formato Cowork. De esta manera, mejoró la logística de CASUR, en beneficio de su red de Corredores.

Los directivos consultados informaron además que las obras incluyeron la modernización de la fachada de la sede de la cooperativa. Se mejoró la visibilidad de la misma, con un estilo muy atractivo, que potencia la imagen de la organización.

De cara al futuro

Expresaron asimismo que CASUR consolida y profundiza día a día su actividad ya que brinda una moderna plataforma y avanzadas herramientas para que sus socios de Montevideo y del Interior puedan desarrollar su máximo potencial. CASUR es una cooperativa sin fines de lucro, cuya gestión se caracteriza precisamente por ofrecer un servicio de máxima calidad a los Corredores y a su cartera de clientes.

Dijeron también que esta es una importante fortaleza institucional que genera mucho optimismo de cara al futuro. Es un compromiso y un desafío que la cooperativa enfrenta con una dinámica gestión que es reconocida en el mercado.

Equipo muy eficiente

Los directivos señalaron a continuación que CASUR tiene un equipo de trabajo muy eficiente, que se ha convertido en un referente para los socios y una

La cooperativa se caracteriza por su equilibrio de gestión y su transparencia

permanente fuente de consulta. La tecnología acelera procesos, pero el factor humano es primordial en términos de gestión.

La cooperativa genera entonces dinámicas de calidad continua que optimizan sus tiempos de respuesta.

Transparencia y equilibrio

Los entrevistados destacaron además que CASUR se distingue por su transparencia y su equilibrio de gestión. Estos son valores muy importantes porque implican que sus socios, independientemente de su volumen de cartera, tienen siempre las mismas oportunidades. CASUR

garantiza, a su vez, el acceso a las mejores ofertas y coberturas para sus socios y clientes.

Los directivos expresaron finalmente que CASUR, que el próximo mes de septiembre cumplirá 33 años de presencia en el mercado asegurador, sustenta su gestión en los valores cooperativos y en la filosofía de ganar-ganar. Es una organización sólida, que crece en forma permanente, y que con su profesional red de Corredores, potencia la cultura aseguradora del país. ●

La importancia de los seguros en la Hidrovía Paraguay-Paraná



Andrea Signorino Barbat

En el mencionado evento, se me asignó moderar el bloque sobre infraestructura crítica, donde representantes de empresas de logística, de transporte y portuaria, y otros expertos, intercambiaron experiencias sobre los desafíos que enfrenta el sistema fluvial regional. Es así como el dragado y el debido balizamiento, resultan esenciales para mejorar la competitividad, garantizar la navegabilidad y reducir el riesgo de siniestros de esta importante vía comercial. Por esta vía circulan convoyes de barcas y buques transportando importantes cargas, que, por supuesto, cuentan con seguros.

Complemento indispensable

En este contexto, el seguro surge como complemento indispensable de las políticas de prevención, dentro de la cadena logística fluvial. Es claro que la cobertura aseguradora aporta una trascendente capa adicional de protección, aunque no exenta de complicaciones pues, al ser una vía que recorre varios países,

aspectos como la jurisdicción aplicable a la hora del siniestro suelen plantear problemas que requieren de mayor coordinación multilateral. No obstante, los seguros permiten mitigar el impacto económico derivado de colisiones, varaduras, daños a la carga, afectaciones al medio ambiente o interrupciones operativas. La discusión desarrollada en el evento dejó en claro que la reducción de los riesgos de navegación no depende de una única herramienta, sino de una combinación de infraestructura, tecnología, gestión y planificación.

Role estratégico

Sin embargo, aun en los sistemas más seguros, el riesgo nunca desaparece por completo.

Por ello, los seguros marítimo-fluviales desempeñan un rol estratégico al brindar respaldo financiero y estabilidad ante eventuales siniestros que afectan a tripulantes, cargas y Estados linderos. Un ejemplo más de que el seguro no es un simple mecanismo de compensación, sino que se consolida como una herramienta de gestión del riesgo que incentiva las buenas prácticas, promueve estándares de seguridad más elevados y contribuye a la sostenibilidad, en este caso, del comercio fluvial. ●

Por la Dra. (PhD) Andrea Signorino Barbat
Consultora internacional en seguros y reaseguros
andreasignorino@gmail.com

La sección uruguaya de Wista (Women's International Shipping & Trading Association), que tengo el gusto de integrar, realizó el pasado 13 de agosto, un importante evento que reunió a más de 200 personas en el Centro

Cultural AFE de Colonia del Sacramento. Autoridades, especialistas, operadores logísticos y representantes de los sectores marítimo y portuario participaron del Congreso Internacional "Hidrovía 360" que reunió a actores públicos y privados para debatir el presente y el futuro de la Hidrovía Paraguay-Paraná, considerada uno de los corredores logísticos más importantes de América del Sur.

Cabe recordar que dicha Hi-

drovía recorre cinco países de Sudamérica: Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay, y tiene una extensión total de 3.442 kilómetros.

Su recorrido va desde Puerto Cáceres (en el estado de Mato Grosso, Brasil) hasta el puerto de Nueva Palmira (Uruguay), conectando los ríos Paraná y Paraguay con el Río de la Plata. Su importancia estratégica para el comercio regional resulta indudable.

Donde los corredores crecen juntos



Más de 30 años fortaleciendo la comunidad aseguradora del Uruguay.

Unidos para un futuro asegurado

www.casur.com.uy 098 735715 casurseguros casurseguros

Realizarán el 3 de setiembre en Durazno un encuentro intergeneracional

Actividad de los Corredores Asesores registra un proceso de transformación

Por Marcel Stagnari
Integrante de la Comisión
Directiva de CUAPROSE

La profesión de asesor de seguros atraviesa un proceso de transformación que nos limita a la incorporación de nuevas herramientas o a los cambios que se producen en el mercado. También implica revisar cómo trabajamos, cómo nos vinculamos entre colegas, cómo preparamos el futuro de nuestras empresas y, fundamentalmente, cómo construimos una profesión cada vez más sólida y profesional.

En ese camino, desde CUAPROSE entendemos que el intercambio y el trabajo conjunto son herramientas fundamentales. Por eso, el próximo 3 de setiembre se realizará en Durazno el Segundo Encuentro Intergeneracional de Asesores Profesionales en Seguros, dando continuidad a una iniciativa que comenzó el

Construir una profesión que evolucione en forma sostenida sin que pierda sus raíces

año pasado en Montevideo y que en esta oportunidad da un paso más: salir de la capital y acercarnos al encuentro a colegas del interior del país.

Espacios de encuentro

La elección de Durazno no es casual. Forma parte de una mirada que busca ampliar el alcance de la Cámara y generar espacios de encuentro en distintos puntos del Uruguay, respetando la realidad y el trabajo que cada colega desarrolla en su lugar. La intención es construir una comunidad profesional cada vez más integrada, donde podamos compartir experiencias, identificar desafíos comunes y encontrar juntos nuevas oportunidades para el desarrollo de la actividad. El carácter intergeneracional vuelve a ser uno de los aspectos centrales de la propuesta.

Nuevas perspectivas

La actividad aseguradora cuenta con profesionales de enorme trayectoria, muchos de ellos vinculados a empresas familiares que han atravesado distintas



Marcel Stagnari, Directivo de CUAPROSE

generaciones, y al mismo tiempo incorpora nuevas generaciones que llegan con otras experiencias, conocimientos y formas de entender el trabajo. Poner esas miradas en diálogo permite que la experiencia acumulada no se pierda y que las nuevas generaciones puedan aportar nuevas perspectivas.

En esta segunda edición, los contenidos buscan justamente abordar distintas dimensiones de esa transformación. El liderazgo, las empresas familiares, la profesionalización, el trabajo en equipo y la tecnología estarán presentes a través de diferentes miradas y experiencias.

Desafíos

La participación de Paula Molinari, especialista en liderazgo, empresas familiares y gestión del talento, permitirá profundizar en los desafíos que atraviesan las organizaciones cuando conviven distintas generaciones y en la importancia de profesionalizar los procesos para asegurar su continuidad. Su experiencia en el trabajo con empresas familiares aporta una mirada que trasciende el momento de la sucesión y pone el foco también en cómo preparar a las organizaciones para los cambios que necesariamente deberán atravesar.

Pero hablar de futuro también implica mirar hacia afuera. En ese sentido, la participación de Martín Fagioli permitirá

acercarnos a experiencias que ya están ocurriendo en otros mercados. Desde España, donde desarrolla buena parte de su actividad profesional, Fagioli viene observando de cerca la evolución de la distribución de seguros, los cambios en los procesos, la incorporación de inteligencia artificial y las nuevas formas de trabajar que comienzan a consolidarse en la industria.

Experiencias y tendencias

Su participación buscará poner sobre la mesa experiencias y tendencias internacionales, no desde una mirada exclusivamente tecnológica, sino desde una pregunta más amplia: qué cambios están ocurriendo en la profesión, qué podemos aprender de otros mercados y cómo prepararnos para los escenarios que probablemente también lleguen a Uruguay.

La tecnología, en definitiva, no debería ser entendida como un objetivo en sí mismo. El desafío está en utilizarla para mejorar procesos, ganar eficiencia y liberar tiempo para aquello que continúa siendo central en nuestra profesión: el asesoramiento, el vínculo y la confianza con el cliente.

Mirada institucional

La mirada institucional también tendrá su espacio. Lorenzo Paradell aportará una perspectiva vinculada a la evolución de la

actividad y al trabajo que se viene desarrollando desde FAPROSU, incluyendo los cambios que se buscan impulsar en materia de comercialización de seguros y el rol que debe ocupar el corredor asesor en la evolución del mercado.

A su vez, Juan Manuel de Freitas recorrerá la historia de CUAPROSE, permitiendo mirar hacia atrás para comprender cómo se fue construyendo la institución y cómo distintas generaciones de corredores fueron dejando su aporte para llegar a la organización que existe hoy.

Integrar ambos mundos

Esta combinación entre historia, experiencia, liderazgo, nuevas generaciones y tecnología refleja, en buena medida, el espíritu del encuentro. No se trata de elegir entre lo que funcionó en el pasado y lo que propone el futuro, sino de encontrar la manera de integrar ambos mundos.

El trabajo conjunto también puede transformarse en proyectos concretos. Un ejemplo de ello es Wink, una iniciativa que nació del trabajo entre corredores y que lleva seis años desarrollándose a partir de la participación de 24 colegas. Para CUAPROSE, experiencias como esta muestran que la unión entre profesionales puede ser mucho más que un espacio de intercambio: puede convertirse en una herramienta para crear, innovar y desarrollar

proyectos que individualmente serían mucho más difíciles de llevar adelante.

Más profesionalizados

Ese espíritu de colaboración es especialmente importante en un momento en que la profesión enfrenta nuevos desafíos. La transformación del mercado, los cambios tecnológicos, las nuevas generaciones y la evolución del marco regulatorio hacen necesario que los corredores estén cada vez más preparados y profesionalizados.

Y esa profesionalización también debe construirse en todo el país. Llegar al Interior no significa simplemente trasladar una actividad de Montevideo a otra ciudad, sino generar vínculos con colegas que conocen y desarrollan la actividad en sus propias comunidades, escuchar sus experiencias y trabajar sobre desafíos comunes. El objetivo es crecer respetando el camino

Es importante el espíritu de colaboración en un momento en que la profesión enfrenta desafíos

recorrido por cada profesional y fortalecernos a partir de lo que podemos construir juntos.

Participación activa

Desde CUAPROSE entendemos que el futuro de la profesión no debería ser algo que simplemente esperamos. Debemos participar activamente en su construcción, generando espacios de encuentro, promoviendo la capacitación, impulsando proyectos colectivos y estando atentos a los cambios que ya están transformando nuestra actividad.

El Segundo Encuentro Intergeneracional busca ser, justamente, una expresión de esa forma de entender el futuro: aprender de quienes construyeron la profesión, acompañar a quienes hoy la están desarrollando y abrir espacios para quienes serán protagonistas de los próximos años. Porque profesionalizar la actividad también significa aprender a trabajar juntos, compartir conocimiento y construir una profesión capaz de evolucionar sin perder sus raíces. ●