



Con Pablo Laprovítera



Vamos a tener especializaciones en las principales ramas de seguros

ENTREVISTA / [Página 9](#)

Con Miguel Cruz y Mario Martín



Tecnología para ofrecer una experiencia wow :-)

INTERNACIONAL / [Página 17](#)

Con Alberto Panetta



Tenemos suerte de vivir en Uruguay con una democracia consolidada

REPORTAJE ASEGURADO / [Página 21](#)

Con Andrea Signorino Barbat



Seguros y educación, un camino sin retorno

COLUMNA / [Página 28](#)

Diego Martínez

La resurrección de la riqueza

OPINIÓN / [Página 4](#)

Ismael Blankleder

El funcionario más antiguo del mundo y algunas reflexiones para estos días

BIBLIOTECA / [Página 6](#)



Escuela de Corredores de Porto Seguros

Un diferencial que apunta a fortalecer al mercado asegurador

VENTANA / [Página 13](#)

Gastón Alejandro Ramos

Productos digitales que aceleran el despliegue de soluciones y logran cambios organizacionales

ENTREVISTA / [Página 25](#)





E. DE FREITAS SEGUROS

La tecnología **avanza.**
Los tiempos cambian.

Pero nuestra misión permanece intacta:
brindar al cliente el servicio personalizado y de
máxima confianza de nuestro equipo
profesional, para lograr la mejor ecuación
cobertura / riesgo / costo que se necesite

SUMARIO



PÓLIZA

SEGUROS y FINANZAS



PÓLIZA DIGITAL Nº 128 / AGOSTO 2022

<p>Con Pablo Laprovítera</p>  <p>Vamos a tener especializaciones en las principales ramas de seguros</p> <p>ENTREVISTA / Página 9</p>	<p>Con Miguel Cruz y Mario Martín</p>  <p>Tecnología para ofrecer una experiencia wow :-)</p> <p>INTERNACIONAL / Página 17</p>		
<p>Con Alberto Panetta</p>  <p>Tenemos suerte de vivir en Uruguay con una democracia consolidada</p> <p>REPORTAJE ASEGURADO / Página 21</p>	<p>Con Andrea Signorino Barbat</p>  <p>Seguros y educación, un camino sin retorno</p> <p>COLUMNA / Página 28</p>		
<p>Diego Martínez</p>  <p>La resurrección de la riqueza</p> <p>OPINIÓN / Página 4</p>	<p>Ismael Blankleder</p>  <p>El funcionario más antiguo del mundo y algunas reflexiones para estos días</p> <p>BIBLIOTECA / Página 6</p>	 <p>Escuela de Corredores de Porto Seguros</p> <p>Un diferencial que apunta a fortalecer al mercado asegurador</p> <p>VENTANA / Página 13</p>	<p>Gastón Alejandro Ramos</p>  <p>Productos digitales que aceleran el despliegue de soluciones y logran cambios organizacionales</p> <p>ENTREVISTA / Página 25</p>



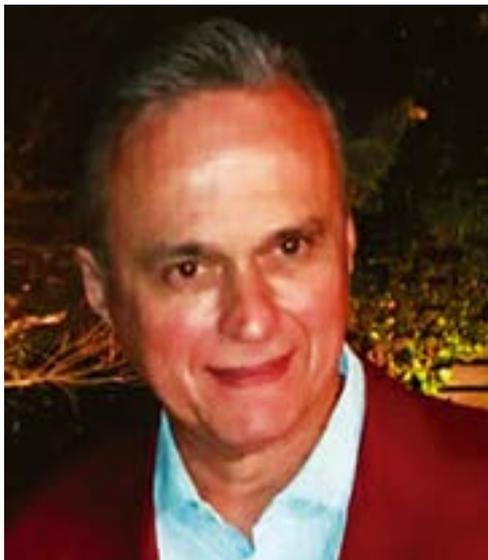
No hay mayor tranquilidad, que saber que pase lo que pase, tu familia y tú están protegidos.

comercial@grupovida.com.uy
www.grupovida.com.uy



4	OPINIÓN	La resurrección de la riqueza / por Diego Martínez
6	BIBLIOTECA	El funcionario más antiguo del mundo y algunas reflexiones para estos días / por Ismael Blankleder
9	ENTREVISTA	Vamos a tener especializaciones en las principales ramas de seguros / con Pablo Laprovítera
13	VENTANA	Un diferencial que apunta a fortalecer al mercado asegurador de Uruguay / Escuela de Corredores de Porto Seguros
17	INTERNACIONAL	Tecnología para ofrecer una experiencia wow :-)/ con Miguel Cruz y Mario Martín
21	REPORTAJE ASEGURADO	Tenemos suerte de vivir en Uruguay con una democracia consolidada / con Alberto Panetta
25	ENTREVISTA	Productos digitales que aceleran el despliegue de soluciones y logran cambios organizacionales / con Gastón Alejandro Ramos
28	COLUMNA	Seguros y educación, un camino sin retorno / por Andrea Signorino Barbat

La resurrección de la riqueza



Por Diego Martínez

No se trata ya de un contrato para cumplir una función casi exclusivamente de preservar la casa y el auto. Y principalmente éste.

Se trata el seguro, en el virtuoso desarrollo de la filosofía que anima su misión, de un instituto orientado a respaldar la vigencia de valores fundamentales para el funcionamiento de una sociedad próspera.

Se trata de cada familia y su consolidación, de cada empresa y su crecimiento, de cada persona y su proyecto de vida.

En otras sociedades esta reflexión viene y está instalada desde antiguo. En Uruguay -un país que se caracteriza no por poseer diferencias ideológicas con el mundo de avanzada, sino diferencias "cronológicas"-, por fortuna algunas viejas convicciones comienzan a aceptar su caducidad y múltiples reflexiones y preguntas recorren -por fin- las conciencias de actores del sistema y de sus clientes.

La reciente explosión en un apartamento de la zona residencial Villa Biarritz de Montevideo, capital de Uruguay, no sólo provocó serias heridas a varias personas e hizo volar miles de vidrios, puertas, ventanas y estructuras. También disparó la cabe-

za de quienes presenciaron el siniestro, de quienes lo sufrieron directa o indirectamente y de quienes hoy imaginan qué hubiera ocurrido si les hubiera tocado padecerlo.

Es de conocimiento de los operadores del seguro, el inmediato crecimiento de consultas y ajuste de contratos que derivó como consecuencia del siniestro.

En términos generales, por ejemplo, las administraciones de copropiedades dieron cuenta del estado general de las pólizas contratadas y de su disposición a revisarlas.

Si bien para el caso de propiedad horizontal, la ley 10.751 de setiembre del año 1946 establece el seguro obligatorio de incendio para la copropiedad horizontal, la definición de la suma asegurada carece de una prescripción concreta y clara. La norma prevé un criterio basado en la proporcionalidad respecto al valor de las propiedades. Esta vaguedad por llamarle de alguna forma, ha conspirado para que en materia de incendios las coberturas queden en situación de infraseguro, o sea sin cobertura para la parte del capital omitido en la declaración.

En una comunicación del pasado martes 9 de agosto, el bróker internacional NGS Uruguay, llamó la atención sobre "La importancia de la suma asegurada".

Al respecto señaló que "distintos factores como la guerra de Ucrania, los efectos que dejó la pandemia, los crecientes costos de construcción y la inflación a nivel mundial, han generado un aumento en los costos generales lo que no se ve reflejado en las actuales sumas aseguradas". Luego de sugerir a sus clientes mantener actualizados los valores de sus propiedades para evitar inconvenientes ante eventuales siniestros, la comunicación de NGS Uruguay estimó que para este año "los valores a riesgo deberían incrementarse en un 15% para edificios e instalaciones y en un 10 % para maquinaria y equipamien-

to". El texto hecho público explicó además "la regla de proporción", por la que se considera al cliente como autoasegurado en la parte del valor del bien no incluida en la cobertura.

Como si fuera poco lo ocurrido en Villa Biarritz el 22 de julio pasado, dos semanas después un voraz incendio consumió la totalidad de las instalaciones y mercaderías de la Tienda Inglesa ubicada en el Shopping Punta del Este, el cual sufrió a su vez daños definitivos en buena parte de sus restantes comercios. Si bien en este caso podría pensarse en siniestralidad desde un punto de vista empresarial -lo que debería estar exento de dudas respecto a un funcionamiento en infraseguro-, los daños para personas y familias están directa e inmediatamente conectados desde que 2.000 trabajadores han quedado sin su fuente de trabajo.

El gobierno ha anticipado con buenos reflejos, su disposición para habilitar un seguro de paro especial para todos los trabajadores más allá de las situaciones particulares. La situación debería abrir reflexiones hacia opciones futuras de cobertura laboral por la plaza aseguradora y no sólo por un Estado que, como hasta hoy parece siempre el elegido para, además de bombero y enfermero, ser el único cajero.

En definitiva, el seguro y todo su consistente activo histórico, ético, técnico, económico y financiero, está planteado para evitar lo que algunos han llamado "la destrucción de riqueza". Creer que al definir futuras coberturas podrán hacerse piruetas a montos, valores y precios, es engañarse a sí mismo.

Ojalá que disipados los humos de estos siniestros, enfriados sus escombros y periciados los daños, puedan darse indemnizaciones acordes para quienes aspiran a recuperar su situación pre siniestral.

Algo así como asistir a la resurrección de la riqueza. ■

MAPA DE SINIESTROS

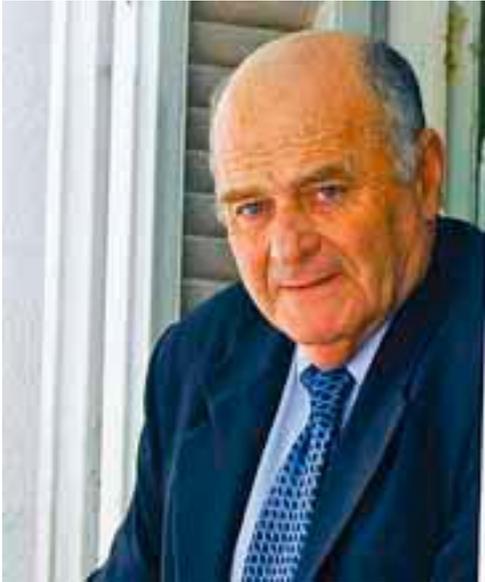
La nueva herramienta del BSE para ver en tiempo real en qué está el trámite de tu siniestro y cuál es el próximo paso.



→ En caso de choque podés hacer seguimiento desde el momento en que el vehículo entra al taller hasta que está reparado.

→ En caso de hurto, desde que se realiza la denuncia ante el BSE hasta que la indemnización queda disponible para el cobro.

El funcionario más antiguo del mundo y algunas reflexiones para estos días



Por Ismael Blankleder

Luego de unos días de vacaciones que realmente necesitaba, vuelvo a mis labores cotidianas y a estar activo.

Hace unos días recibí una nota publicada por La Nación (Argentina) sobre Walter Orthmann.

Este personaje es brasilero, nació en 1922. Tiene cien años y lleva 84 en la misma empresa. Expresa “me encanta trabajar”.

Pese a lo que cualquiera puede decirle, sigue yendo todos los días a la compañía textil. Ostenta el título de tener la carrera más larga en una misma compañía en el mundo, con más de ocho décadas. Luego expresa “Es notable que despiertes por la mañana y tengas un compromiso. Si tienes un compromiso, no sientes el tiempo pasar (...) realmente me encanta trabajar”.

Conquistó el título del funcionario más antiguo de mundo. Llegó a ser Gerente de Ventas, durante 60 años viajó a múltiples destinos representando a la compañía, pero en 2015 debido a su avanzada edad terminaron sus periplos.

El fin de los viajes sin embargo, no significó el término de su trayectoria profesional. “Me puse de acuerdo para interrumpir los viajes y quedarme aquí ayudando al nue-

vo personal que llega y viaja o atendiendo a los clientes por teléfono”, comentó.

No pretende retirarse tan pronto: siempre hay algo nuevo que aprender.

Disciplina y clientes

El secreto de su longevidad en la empresa está en la disciplina y dedicación a sus clientes con quienes siempre buscó un contacto diferenciado que permitió crear lazos de confianza. “Los clientes tienen placer de hablar conmigo, porque yo conozco a todos. Sé de sus vidas, cómo son, qué tienen”.

A lo largo de sus más de ocho décadas trabajadas, no desperdició la oportunidad de aprender nuevas habilidades y fue testigo directo de la transformación directa de la tecnología que atravesó Brasil en los últimos años. “En mi época no existía nada de eso, se hacía todo de memoria. No existía ni siquiera la máquina de calcular, pero hoy en día, con solamente un teléfono uno hace todo lo que necesita”.

En las instalaciones de la empresa donde sigue trabajando, es reconocido por donde pasa y recibe los saludos y la admiración de sus compañeros. Ha cumplido cien años de vida, aunque es enfático al

afirmar que no pretende retirarse pronto, ya que “siempre hay algo nuevo que aprender”. “Yo sigo trabajando y aprendiendo. Nunca será posible saberlo todo. Cada día aparece algo nuevo que aprender. Tú puedes llegar a los cien años y seguirás aprendiendo cada día”.

Borges, la amistad, el amor

Con motivo que el 20 de julio de cada año se festeja el día de la amistad -en el cual recibimos y transmitimos muchos mensajes-, hemos seleccionado para nuestros amigos esta reflexión:

Jorge Luis Borges decía “La amistad es el único vínculo que no requiere de la frecuentación. El amor en cambio está lleno de ansiedades, de dudas... Un solo día de ausencia puede ser terrible. En cambio en la amistad esa presencia no es necesaria”.

Y otra vez me rindo a su lucidez. No se concibe estar veinte años sin ver a un hijo a un hermano o a una pareja, sino por la ruptura de los afectos. Pero bien podemos estar veinte años sin ver ni hablar con un amigo y eso no trae consecuencia alguna al cariño y complicidad intactos que comprobamos en los reencuentros.



Walter Orthmann.



No es lo mismo nuevo que reparado

La dura realidad te obligará a aceptar que no es lo mismo nuevo que reparado y que en esta frase tan sencilla como profundo en su contenido, está el núcleo central del cuidado de tu salud.

No resulta sencillo apartarse de las situaciones que nos involucran y que nos afectan directamente desde el punto de vista emocional.

Pero darte cuenta a tiempo que estás llegando al límite de tu capacidad de respuesta y que ya no queda mucho para entregar, es a la vez una demostración de inteligencia y de respeto por la integridad de tu persona. En realidad, siempre creemos que los demás deben estar conformes con nuestra actitud y con lo que supuestamente les debemos proporcionar para su bienestar y su felicidad. Y esto no necesariamente debe ser así. Debe haber un tiempo para preguntarte si esas personas que tanto demandan de ti, son capaces de darte lo mínimo que tú puedes estar necesitando para poder escapar de ese límite tan delicado que pone en peligro tu integridad.

La vida sigue andando y el mundo también. Nadie se detiene porque atraveses por una etapa crítica o un quebranto de tu salud tanto física como emocional. Y no es un reproche hacia los demás, incluyendo a la familia: el vértigo en que vivimos hace que nadie pueda detenerse y abandonar sus tareas para estar al servicio de lo que le sucede a otro.

Teletrabajo ¿todas las actividades?

Mucho se ha hablado y mucho se ha discutido sobre este tema. Ahora el Parlamento ha votado una ley.

Nosotros tenemos nuestra opinión. Diferentes actividades pueden realizarse con teletrabajo, pero hay otras que entendemos deben ser encaradas en forma personal.

De Harvard Business Review hemos extraído algunos conceptos sobre este tema. Estos miembros del personal pasan casi todo su tiempo en un lugar único, fijo y asignado. Trabajen solos o en equipo. Son los empleados que se pueden poner a trabajar en cualquier sitio y en cualquier momento, con un ordenador, un modem y una línea telefónica. No necesitan estar presentes físicamente en un lugar concreto. No dependen de contacto directo con los clientes o colegas, por eso no necesitan un espacio de trabajo reservado y asignado previamente. Los empleados prefieren tener la oficina en casa para evitar interrupciones, para estar más cerca de su familia y para eliminar el tiempo, el gasto y el estrés de ir al trabajo todos los días. Controlar el rendimiento de los empleados a los que no se puede ver no es nada fácil. Desde el principio se deben establecer unos objetivos claros o los empleados fracasarán.

Medir el rendimiento

Para algunos tipos de empleados el rendimiento se mide con facilidad. Para

otros no. Al analizar los distintos grupos de empleados candidatos para trabajar a distancia, el Directivo se da cuenta que todos necesitan conocer más a fondo lo que hacen sus empleados y centrarse en la productividad. El trabajo a distancia obliga al Directivo a meditar mucho sobre el propósito y el resultado de cada puesto de trabajo. Una vez establecidos los objetivos y los sistemas de medida para la Dirección, el resto consiste en adaptarse a un nuevo estilo de trabajo. El Directivo y los empleados de la oficina virtual fijan citas para sus conversaciones de modo que ambos estén mejor preparados. Algunos temas deben tener un contacto directo.

En una oficina convencional, cambiar en el último minuto la hora y el día de una reunión puede causar algún inconveniente leve a los empleados. En una oficina virtual puede trastornar sus planes de trabajo para todo un día o peor. El trabajador a distancia puede ser incluso más eficaz, porque puede estar más centrado en el tema y podría ser capaz de dedicar más horas al problema, pero el Directivo debe pensar como contactarse con él.

La idea es mantener al trabajador a distancia dentro del "círculo", mediante charlas informales acerca de nuevos clientes, ideas para el producto, cambios de puesto de trabajo, políticas de la oficina.

En el centro del trabajo alternativo, el Directivo y el empleado deben aprender a ser de la oficina y a estar en la oficina sin estar en ella.

Por supuesto el tema da para más y quizá lo retomemos en algún otro momento. ■



San Cristóbal

Seguros

Eso que tanto querés
lo cuidamos

Tel: (+598) 2902 9999 Ituzaingó 1377, Oficina 001
Edificio Constitución – Montevideo, Uruguay



Con Pablo Laprovítera

Vamos a tener especializaciones en las principales ramas de seguros

Pablo Laprovítera es un profesional con más de diez años de experiencia en el área de capacitación y dirección de programas formativos y siete años en el mercado de seguros capacitando y formando corredores. Su formación está orientada a las Tecnologías de la Información con foco en el área empresarial y marketing.

Pablo Laprovítera es un profesional con más de diez años de experiencia en el área de capacitación y dirección de programas formativos y siete años en el mercado de seguros capacitando y formando corredores.

Su formación está orientada a las Tecnologías de la Información con foco en el área empresarial y marketing. Trabajó los últimos años en una aseguradora importante del mercado uruguayo, desarrollando canales electrónicos y la capacitación técnica para corredores que ingresaban a la compañía.

Actualmente es el director de la Escuela de Seguros del Uruguay, formando profesionales con visión de futuro y foco en estrategia empresarial.

El origen

¿Cuándo surge la Escuela de Seguros en Uruguay?

La Escuela de Seguros se crea el 1 de marzo de 2020, pero su actividad académica comienza un año después con la apertura de la primera tecnicatura que comenzó el 8 de marzo del 2021. Durante ese primer año, nos dedicamos a crear el plan de estudios de la tecnicatura, seleccionar el staff docente que iba a integrar la escuela, presentar nuestra propuesta académica a las aseguradoras y al público en general que estaba interesado en formarse con nosotros.

¿Cómo surge la idea, el proyecto de una Escuela de Seguros?

Bueno, la idea estuvo siempre en mi mente. Yo trabajé mucho tiempo con corredores y veía que había una necesidad sobre



todo de las aseguradoras de profesionalizar la función, de que los corredores no solo fueran vendedores sino asesores, que fueran capaces de brindar al cliente un asesoramiento integral en materia de seguros. Además, como siempre digo, los corredores son empresarios y como empresarios deben tener un plan. Un plan donde hallen objetivos claros a corto, mediano y largo plazo, donde desarrollen canales de ventas, canales de promoción de sus servicios como corredores y de los productos que piensan comercializar, que generen una imagen que proyecte valores hacia el cliente.

Con todas estas cosas en mi cabeza, comencé a diseñar el boceto del plan de estudios de lo que iba a ser la Tecnicatura de Seguros, con una base sólida de formación técnica, pero también con un bloque estratégico donde se brindara herramientas de gestión empresarial al futuro corredor.

La filosofía

¿Qué perfil y filosofía animan la Escuela de Seguros?

En la Escuela de Seguros, todos los programas formativos que se dictan son con foco en Seguros y pensados en nuestro principal objetivo que es Profesionalizar la función del Corredor de Seguros. Yo tomé la iniciativa de crear la Escuela de Seguros, sí, pero la Escuela somos todos los que formamos el equipo académico. Los docentes son una pieza fundamental. Tengo el orgullo de poder decir que estoy acompañado de grandes profesionales, referentes en el mundo de seguros, que suman ideas de forma constante, que compartimos los mismos valores y objetivos respecto a la formación de profesionales y que lo dan todo en cada clase sin guardarse nada (y esto no lo digo solo yo, lo dicen nuestros alumnos en las encuestas de satisfacción).

Trabajamos para brindar a las personas

que confían su formación en nosotros, una propuesta académica innovadora no solo pensando en aquellos que quieren formarse como corredores de seguros, sino también en los que hoy se encuentran trabajando como corredores y quieren especializarse o formarse en el área estratégica y ramas de seguros. Este año salen las especializaciones (que lo anunciamos en la ceremonia de graduación).

¿A quién o quiénes están dirigidos los cursos?

Como comentaba anteriormente, la Escuela no solamente recibe personas que quieren convertirse en corredores de seguros, sino también profesionales que ya se encuentran en la actividad y quieren profesionalizarse en alguna de las ramas de seguros.

Las especializaciones

¿Qué especializaciones pueden encontrarse en la Escuela? ¿Cuáles son los requisitos para poder hacer una especialización?

Vamos a tener especializaciones en las principales ramas de seguros y también diplomas en determinadas áreas. Para la segunda mitad del año, vamos a lanzar Seguros de Personas y Diploma en Responsabilidad Civil. Para poder cursar una especialización con nosotros, es



GRUPOVIDA
SEGUROS

No hay mayor tranquilidad, que saber que pase lo que pase, **tu familia y tú están protegidos.**



✉ comercial@grupovida.com.uy
 🌐 www.grupovida.com.uy

requisito fundamental tener experiencia de trabajo en seguros o ser egresado de programas de formación en seguros.

¿Qué perfil puede describirse de un egresado de la Escuela de Seguros?

El perfil de egreso de un alumno de la Escuela es un profesional altamente capacitado con sólidos conocimientos técnicos para brindar soluciones ajustadas a las necesidades de cada cliente a través de una venta consultiva.

Formamos personas capaces de comprender el mercado y mantener una estrecha relación con las aseguradoras y los diferentes actores que integran el ecosistema de seguros.

Detalles de los cursos

¿Cómo se componen los Planes de Estudios?

Todos los planes de estudio de la escuela tienen un bloque técnico y un bloque estratégico. Preparamos a nuestros egresados con sólidos conocimientos técnicos, pero también les brindamos herramientas estratégicas que le permitan desarrollarse y crecer como empresarios en el rubro de seguros.

¿Cuál es el modo de participación, presencial, remoto?

Todos nuestros programas formativos se dictan online a través de videoconferencia en vivo. La Escuela este año realizó una importante inversión en tecnología educativa de punta, que permite a los alumnos y a los docentes contar con las mejores herramientas.

¿Cuánto tiempo dura la Tecnicatura en Seguros?

La tecnicatura se desarrolla en 2 cuatrimestres y se dicta dos veces por semana, tres horas cada día. El programa tiene una duración total de 8 meses.

¿Los cursos continuarán siendo Online en las próximas Ediciones?

Si. Nuestra Escuela se enfocará en dictar programas 100% online a través de videoconferencia en vivo. Como comenté anteriormente, la Escuela realizó una importante inversión en tecnología para que nuestros alumnos vivan la mejor experiencia de tomar un curso online. Hoy tenemos muchos alumnos que se encuentran en el interior del país y también personas del exterior. Este año tenemos

alumnos de Perú y Argentina cursando nuestra tecnicatura.

El Plan de negocios

Ese Corredor Profesional de Seguros, empresario, ¿egresa con formación de qué naturaleza en cuanto a ventas y marketing?

Para poder egresar de la tecnicatura, los alumnos tienen que presentar entre otras cosas, un plan de negocios y defenderlo ante el tribunal académico. Dentro del módulo estratégico, los alumnos tienen materias como Venta Consultiva, Marketing de Servicio y Marketing Digital, donde adquieren los conocimientos necesarios para poder desarrollar este plan de negocios de cara a su actividad como empresario de seguros una vez que egresen.

¿Existe un énfasis de parte de la Escuela en ciertas especializaciones en seguros?

Fomentamos a los alumnos y egresados que estén en constante formación, a través de especializaciones que brinda la escuela, universidades amigas y escuelas internacionales. Asimismo, también incitamos a los egresados que tengan un acercamiento constante a las aseguradoras con que trabajen, asistiendo a capacitaciones y actividades que éstas brinden. Es fundamental que los corredores estén en constante formación.

Del staff docente ¿desea destacar a alguien en particular?



Como ya comenté anteriormente, el equipo docente es un pilar fundamental de la Escuela. Todos son profesionales altamente capacitados, vinculados al rubro de seguros y tienen un alto grado de compromiso. Para mí es un orgullo contar con cada uno de ellos dentro del Staff. Desde su lugar, aportan ideas de mejora para el dictado de los cursos y transmiten a los alumnos su experiencia, aportando un gran valor a los cursos.

Primeros resultados

¿Puede reseñar los resultados del año 2021 y algunos de sus aspectos de mayor relevancia?

En diciembre del 2021 egresaron 20 profesionales que hoy se encuentran trabajando en el mercado de seguros. Debido a la gran demanda que tuvimos y que gente quedó en lista de espera, decidimos abrir un inicio

ALACES

Asociación Latinoamericana y del Caribe de Escuelas de Seguros



en agosto. Esos alumnos estarán egresando a mediados de julio de este año.

Trabajamos mucho para ser una entidad educativa de alto nivel y reconocida en el ecosistema de seguros por la calidad de nuestros programas. Permanentemente estamos mirando las necesidades del sector, creando programas formativos así que muy pronto estaremos anunciando nuevas cosas.

La proyección internacional

ALACES, ¿qué es, qué misión y objetivos posee?

ALACES es una organización que agrupa a las distintas escuelas vinculadas al rubro de seguros, banca y finanzas de Latinoamérica y del Caribe que tienen como objetivo principal brindar formación e inspirar cambios en el sector asegurador, garantizando a las personas un alcance de carácter global sobre la formación que recibe en las distintas escuelas asociadas a la organización, capacitación complementaria y profesionalización moderna

en materia de seguros. Si bien comenzó a operar el 1 de abril, venimos trabajando desde hace unos meses todos los socios fundadores con un objetivo común: profesionalizar la función del corredor a nivel de Latinoamérica y brindar a los alumnos de las escuelas la posibilidad de formarse en materia de seguros, banca y finanzas a nivel internacional.

¿Cómo se incorpora la Escuela de Seguros a ALACES?

El año pasado se contactó conmigo Joel De La Cruz Veras, director de la escuela de formación de la superintendencia de seguros (ESFOSIS) de República Dominicana. Me contó sobre la iniciativa que tenían de formar una asociación que agrupara todas las escuelas de seguros e invitarme a formar parte. No tenía ni nombre la asociación en ese momento, pero me encantó la idea de intercambiar con otros colegas referentes del sector y pensar en hacer actividades en conjunto que beneficien a nuestros alumnos. Acepté la invitación de Joel y me convertí en socio

fundador de ALACES en representación de Uruguay. Ahí es cuando nuestra Escuela de Seguros pasa a llamarse Escuela de Seguros del Uruguay. Comenzamos a trabajar todos los socios con el fin de lanzar la organización a comienzos de este año.

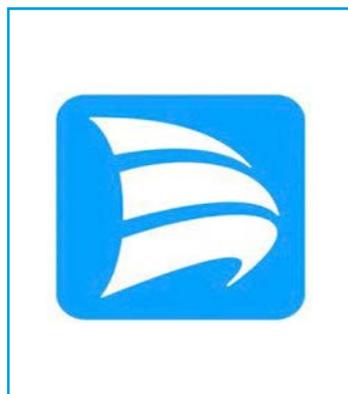
¿Qué rol desempeña en la asociación Pablo Laprovitera?

En este primer período, integro la comisión directiva de ALACES como socio fundador en representación de Uruguay. Cuando comenzamos a operar, definimos objetivos que nos propusimos alcanzar para este año y generamos comisiones donde cada integrante aporta su experiencia y visión. En mi caso, integro la comisión de Educación y trabajo junto a mis colegas con el fin de generar actividades en conjunto con todas las escuelas asociadas.

Los invito a que sigan a ALACES en las redes y visiten la página web (alaces.org) para estar al tanto de las próximas actividades que realizaremos. ■



**Seguros de Automóviles / Seguros para el Hogar / Auto + Casa / Seguros de Vida
Multirisgo Empresas / Seguro de Viajeros / Maquinaria Agrícola
Seguros Agropecuarios – Granizo – Incendio – Viento – Resiembra – Helada – Rendimiento**



Escuela de Corredores de Porto Seguros

Un diferencial que apunta a fortalecer al mercado asegurador de Uruguay



PORTO en Brasil

Escuela en Uruguay

Desde sus comienzos, Porto Seguros en Brasil, nuestra Casa Matriz, ha tenido un foco muy importante en el Corredor Asesor.

De hecho, fue fundada por un profesional de seguros lo cual marcó fuertemente la identidad de la Compañía, que apostó siempre por considerar al Corredor como un socio estratégico.

Por su parte la Escuela de Corredores nace en Brasil con el fin de contribuir a la formación del Corredor Asesor, apuntando a la excelencia y a la profesionalización de todo el mercado de seguros. Alineada a la filosofía y valores corporativos de Porto Seguros, focalizados en la cooperación, transparencia, justicia y la actitud de atender con interés genuino, apostamos al desarrollo personal y profesional de todos los participantes que forman parte de la organización, como ser Colaboradores, Corredores Asesores, Prestadores de Servicios y Socios de negocios en general.

Es así que, en 2015, gracias al apoyo y la experiencia de nuestra Casa Matriz, nace nuestra Escuela de Corredores en Uruguay, en un formato ajustado a nuestra realidad, intentando ofrecer un servicio de calidad y a la altura de las expectativas de las Agrupaciones de profesionales de seguros, que siempre han mostrado su interés en la mejora del mercado.

Justamente en este sentido es que los contenidos de los cursos y talleres que brinda la Escuela han ido variando y enriqueciéndose con el pasaje del tiempo: los cambios tecnológicos, las nuevas herramientas informáticas, los procesos de la Organización y la dinámica del sector, requieren de una actualización permanente.

Rol docente de los funcionarios

Otro diferencial muy importante es que las capacitaciones son brindadas por

funcionarios que se dedican diariamente al tema. Lo cual es un valor agregado, ya que nadie mejor que ellos para transmitir con claridad los conceptos en cada área, explicar los procesos de primera mano y despejar dudas que hacen a la cotidianeidad del trabajo del Corredor en la Compañía.

A su vez, los funcionarios se sienten partícipes, compartiendo conocimientos, aprendiendo una nueva forma de trabajar, escuchando, resolviendo, contestando, siempre atentos a las necesidades.

Infraestructura y opciones de capacitación

A nivel de infraestructura, contamos con varias salas de capacitación en Porto Seguros. Desde una Sala Polivalente con capacidad para 90 personas en la Sede Central, así como diferentes espacios y salas en nuestras Sucursales del interior del país.

En 2020 con la llegada de la pandemia, encontramos en la crisis una oportunidad y con las herramientas que se generalizaron como Zoom, Google Meet, Microsoft Teams, comenzamos a incursionar en la realización de los cursos de forma virtual.

Lejos de limitar el alcance, conseguimos llegar a todo el país de una manera inmediata, con una adhesión y aceptación muy importante por parte de los Corredores.

Incluso nos solicitaron replicar la experiencia haciendo charlas sobre la ley de seguros, ley de rendición de cuentas, SOA, entre otras.

En el año 2021, el formato virtual fue una excelente opción, hicimos más cursos y talleres online que en años anteriores en formato presencial, al-

canzando un acumulado de 140 horas de capacitación brindada y con una cantidad de asistentes muy superior a la habitual.

Esta experiencia tan positiva, nos permite contar al día de hoy con dos opciones de capacitación: virtuales y presenciales, considerando para cada taller las necesidades específicas. Para este

segundo semestre del año ya tenemos previstos varios cursos, talleres y charlas que se comunicarán oportunamente.

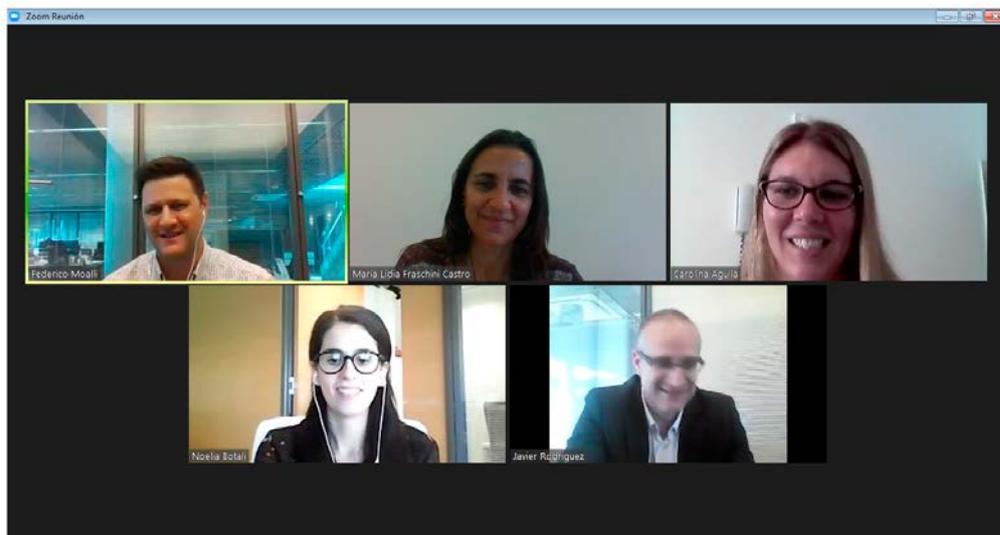
La EFI

La formación es un aspecto clave para la Compañía, y los buenos resultados obtenidos con la capacitación a Corre-

dores, nos inspiraron a crear la Escuela de Formación Interna (EFI), conjuntamente con el área de Recursos Humanos.

La EFI se convierte en un nuevo espacio de formación permanente dirigido a Colaboradores, con contenidos variados relativos a nuestro negocio con el objetivo de que más allá del área en la que se desempeñen, puedan capacitarse y actualizarse sobre los negocios, carteras, productos, procesos, sistemas de Porto Seguros y mucho más.

Apuntamos a gestionar proactivamente el conocimiento en la organización, obteniendo múltiples beneficios como son desarrollo individual, visión integrada, cooperación entre áreas y calidad en la atención. ■



SEGUROS BLANKLEDER

**"DESDE 1965 BRINDANDO TRANQUILIDAD
A TODOS LOS HOGARES URUGUAYOS"**

Todo tipo de seguros:
vida, automóviles, cauciones, marítimos y fianzas.

Lunes a viernes de 8.15 a 17.00 horas
Teléfonos: 2710 5409 (colectivo) - 2711 9377 (colectivo)
Prudencio Vázquez y Vega 841, Montevideo

Seguridad Vial, un compromiso genuino de Porto Seguros

La Responsabilidad Social

Desde sus orígenes en el país, Porto Seguros ha impulsado políticas de prevención de siniestros de tránsito porque lo entendemos como una parte importante de la educación que queremos transmitir a la sociedad, buscando mejorar el comportamiento en el tránsito y con el objetivo final de disminuir la mortalidad y la cantidad de heridos graves en siniestros viales. En los últimos años decidimos enmarcar todas esas iniciativas en un programa de Responsabilidad Social que hemos denominado "Tránsito + Seguro".

Los niños

Este programa abarca diversas acciones en diferentes puntos del país entre las que se destacó la Escuela de Conducción en el Centro de Protección de Choferes, llevada adelante junto al Instituto de Seguridad Vial (ISEV) y en la cual fueron recibidos cerca de 100 niños y niñas de la Escuela Pública por semana. Allí, el perito Arturo Borges se encargó de la coordinación de las acciones y actividades a realizar con los asistentes, buscando generar un primer acercamiento a las reglas de tránsito de una forma lúdica y entretenida para los escolares. Esta iniciativa logró alcanzar de forma indirecta a las familias de los niños y niñas, quienes a través de ellos ponen el tema sobre la mesa y conversan acerca de lo aprendido.

La radio, las redes

Otra de las iniciativas destacadas y que debido a la pandemia adquirió especial relevancia, es la columna radial. Desde la misma, semanalmente desarrollamos temas de interés respecto a la educación y seguridad en el tránsito con una dinámica fresca e instructiva a cargo de expertos en la temática y con la participación de Gerentes de diferentes áreas de la Compañía. Buscando llevar estos temas a un lenguaje ameno y a través de casos concretos, estas columnas fueron muy bien recibidas por el público en general y contaron con gran participación de los oyentes. Se generó así un lindo intercambio que permitió nutrir este espacio con contenidos relevantes. También en nuestras redes sociales institucionales y otros medios de comunicación masiva generamos campañas de comunicación responsable, brindando consejos para la prevención de todo tipo de siniestros, no sólo de automóvil sino también de accidentes domésticos por ejemplo. "Tránsito + Seguro" es un programa dinámico, que vamos



construyendo y modificando permanentemente a través de diferentes iniciativas que buscan llegar creativamente para concientizar a diferentes segmentos de la población sobre estos temas tan importantes.

La Fundación "Gonzalo Rodríguez"

Por otra parte, Porto Seguros estuvo presente como sponsor de la Fundación Gonzalo Rodríguez, una Organización No Gubernamental sin fines de lucro, que trabaja para eliminar los fallecidos y lesionados graves por siniestros de tránsito en Latinoamérica.

Junto con ellos hemos llevado adelante los talleres Viajo Seguro, un proyecto con la finalidad de contribuir con la educación y la prevención, dirigido a niños en edad escolar, en el entendido de que se encuentran en una edad ideal para incorporar la cultura de la prevención y poder ser a su vez multiplicadores de prácticas responsables a través de su interacción con sus familias y educadores.

Los Talleres Viajo Seguro contaban con una instancia teórica a cargo de técnicos en seguridad vial de la Fundación Gonzalo Rodríguez, y por otra parte la realización de una serie de juegos interactivos que tienen como denominador común el reforzamiento de buenas prácticas de prevención en el tránsito. Participaron un total de más de 900 niños en 10 escuelas públicas de Montevideo. A su vez, contamos con el compromiso y la participación de un grupo de colaboradores de Porto Seguros que se han sumado como voluntarios en la conducción de los diferentes juegos. Estamos convencidos de que estas experiencias de apoyo a la comunidad son enriquecedoras y contribuyen con el desarrollo personal de los miembros de nuestros equipos.

Además, la Compañía ofrece una exclusiva cobertura para los Sistemas de Retención Infantil sin costo, mediante la cual se ampara el SRI en aquellos siniestros cubiertos, con la reposición de una silla de similares características, que cumpla con las recomendaciones de la Fundación Gonzalo Rodríguez.

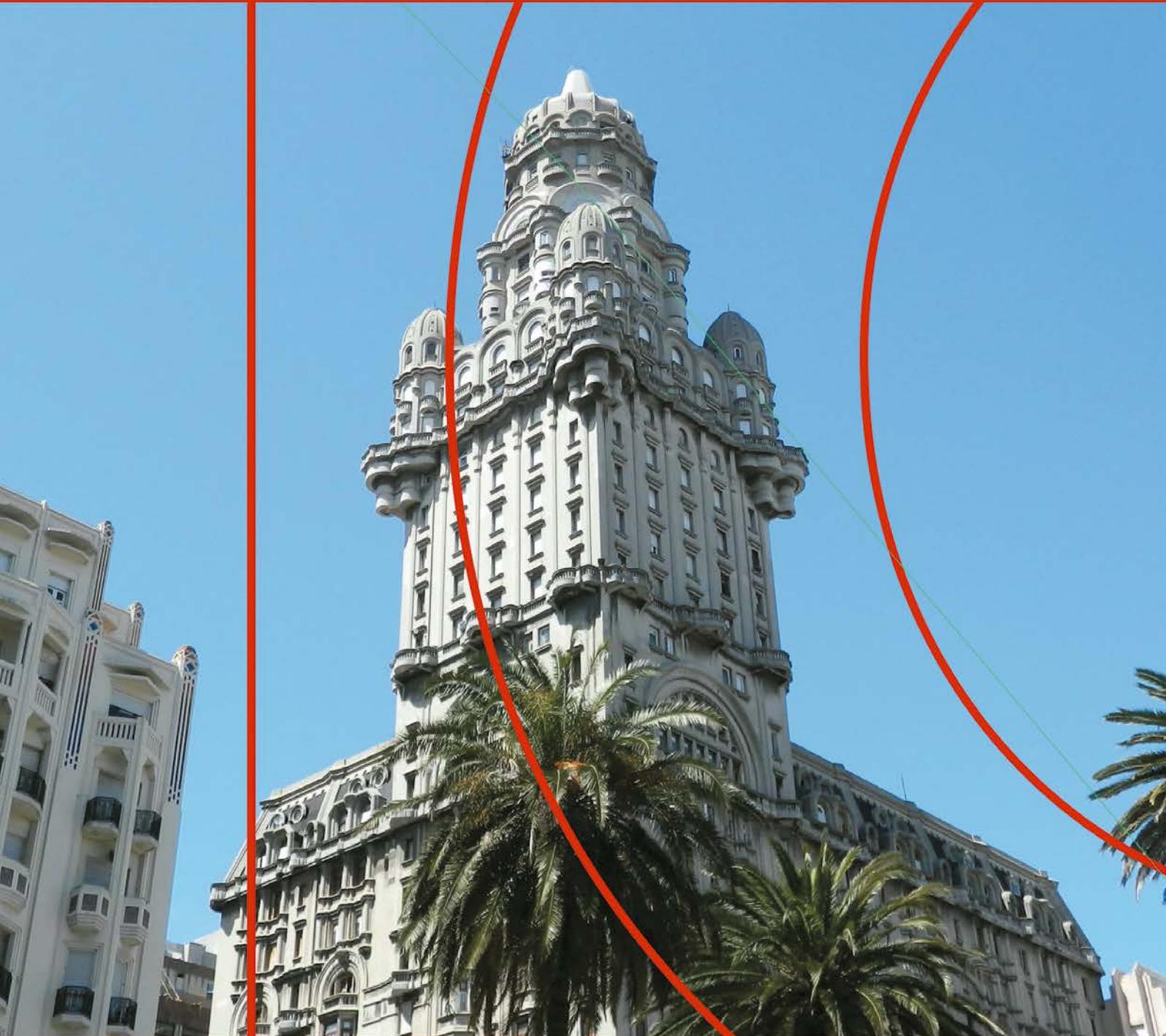
Verano Seguro

La Compañía también ha sido sponsor durante 10 años de la campaña Verano Seguro, que se realiza en medios masivos, peajes y rutas apuntando a la prevención de siniestros viales e incendios forestales. La misma se desarrolla durante los meses de verano y su fin es promover conductas saludables tanto en el tránsito como con el medio ambiente.

Desde Porto Seguros apostamos a seguir desarrollando acciones e iniciativas innovadoras, que apunten a disminuir la siniestralidad vial de nuestro país. ■

NGS

Respuestas globales para un mundo cambiante desde 1871



AON | Global Network Correspondent

ngs.com.uy | comunicaciones@ngs.com.uy | (+598) 2916 2626*

Con Miguel Cruz y Mario Martín

Tecnología para ofrecer una experiencia wow :-)

La revista española “Actualidad Aseguradora” entrevistó a Miguel Cruz, chief digital business officer de Reale Group y a Mario Martín, director de Estrategia y Desarrollo de Software para corporaciones de pfs.



Miguel Cruz y Mario Martín

“La importancia y complejidad de este tipo de iniciativas en Reale Seguros requiere contar con el partner adecuado para hacerlas realidad”

Ambos explican la importancia del trabajo conjunto y colaborativo entre las dos compañías para la comercialización de seguros, con el resultado del lanzamiento de Ingood por Reale.

Ingood es un nuevo concepto de oferta a disposición de sus mediadores, desarrollado en una plataforma nativa digital, con la ayuda del equipo de expertos en transformación eficiente de pfs.

¿Cuál es el origen del proyecto IN-GOOD? ¿Qué necesidad detectáis en el mercado?

MC- Ingood nace como una unidad con mentalidad de start-up en un grupo internacional ya consolidado como es Reale Group. Su objetivo es desarrollar nuevas líneas de oferta que permitan a nuestros mediadores la contratación de pólizas para bienes de uso esporádico pero de gran valor para el cliente. Para ello, hemos creado una marca nueva, fresca, positiva. Como dice nuestro claim “Emociones aseguradas”, a través de acuerdos con partners, queremos estar en los momentos más relevantes para el cliente como es la compra de su equipo y la práctica de su deporte.

Como primer hito, hemos desarrollado la categoría de sports, ofreciendo productos simples con funcionalidades innovativas, como poder encender-apagar coberturas, suscripción mensual, procesos sin pain points y apalancados en la tecnología para ofrecer una experiencia wow :-)

¿Y tras el éxito en España, el proyecto se internacionaliza no?

MC- En efecto, en pocos días, de la mano de pfs, lanzaremos nuestro primer producto de bici en Italia y en breve, estaremos en disposición de hacerlo en Chile.

**INGOOD:
emociones aseguradas**

“Ingood es un nuevo concepto de microseguro con el que queremos ase-

gurar los momentos más valiosos de los amantes del deporte con una propuesta simple y personalizada que genere un efecto wow. En estos momentos están ya disponibles los productos para ciclismo, deportes de nieve y golf. Las coberturas incluyen robo, pérdida en transporte y asistencia.

Y te permite activar y desactivar tu cobertura de daños materiales. Lo que permite gastar únicamente los días que la cobertura esté activa. Así de fácil”.

¿Cómo habéis contribuido desde pfs a superar este desafío?

MM- pfs ha sabido dar forma a lo largo de varios años a un equipo multidisciplinar capaz de afrontar cualquier reto tecnológico de transformación del sector asegurador, dirigido por personas que han desarrollado su carrera profesional en el mismo en puestos de responsabilidad.



Miguel Cruz.



Mario Martín.

¿Cómo fue el proceso de selección



Agrupación de Profesionales Asesores en Seguros

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

Solo así obtendrá:

**El asesoramiento previo para contratar la
póliza que mejor se ajuste a sus
necesidades de cobertura**

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

Colonia 1007 - Piso 2 - Teléfono: 2900 2553 / Fax: 2902 5072

E mail: aproase@vera.com.uy

www.aproase.com.uy

del partner?

MC- La realidad es que fue un proceso muy competido, ya que buscábamos un partner tecnológico que fuera capaz de entender nuestro proyecto también desde un punto de vista de negocio. Por tanto, tras una competitiva RFP, a la que se presentaron importantes consultoras, Reale Group supo ver en pfs el potencial de análisis y de calidad de desarrollo de su equipo de expertos, para afrontar un reto de transformación eficiente tan complejo y en tan poco tiempo y supo apreciar el conocimiento de la compañía y sus objetivos estratégicos que ya se tenía con carácter previo a la contratación.

Un proyecto de los más singulares del sector

Mario Martín, de pfs, expresó que “Aunque la tecnología es una parte muy importante de nuestro aporte de valor, nos gusta presentarnos como una empresa experta en eficiencia de procesos y en transformación digital de grandes compañías. A este proceso le llamamos transformación eficiente. Nuestra visión es ser un agente de impacto en la productividad de los mercados y los países en los que actuamos y, por ello, debemos innovar y anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes como Reale Group, consiguiendo que sus modelos sean más sostenibles, productivos y rentables tanto para ellos como para su entorno”.

“Una muestra de esa innovación y esa anticipación –continuó Martín– es nuestro modelo de trabajo híbrido ‘eWORK’, el cual nos permite afrontar los proyectos como Ingood, minimizando espacios de tiempo poco productivos, reduciendo costes y por tan-

“La importancia de conocer bien el sector y sus objetivos estratégicos para poder acompañar a compañías del Top15 como Reale Seguros y que estas compañías se decidan a invertir en equipos de alta performance”

to el esfuerzo económico que pedimos a nuestros clientes, lo cual les permite a su vez una mejor y más eficiente asignación presupuestaria y, por tanto, obtener una mayor rentabilidad. En este proyecto, hemos aportado nuestras capacidades para lograr lo que todos nosotros como clientes queremos: ser el “centro”, queremos una atención VIP, de calidad hasta en los servicios masivos o intermediados como es el caso del sector asegurador. Estamos muy satisfechos de los resultados obtenidos tanto en España como en Italia y esto ha sido factible por tener una metodología muy probada y claros los objetivos de cada sprint por parte del equipo a dos niveles: negocio y tecnología”.

User Centric

“En este proyecto, señaló Mario Mar-

tín, hemos aportado nuestras capacidades para lograr lo que todos nosotros como clientes queremos. Ser el “centro” y obtener un servicio adaptado a nuestra realidad también en los servicios masivos o intermediados como es el caso del sector asegurador.

Lo hemos conseguido y por ello estamos muy satisfechos de los resultados obtenidos tanto en España como en Italia a las espera de asumir nuevos y apasionantes retos”.

¿Qué destacaría del trabajo conjunto entre las dos entidades?

MM- El equipo de pfs supo asumir como propio el objetivo de negocio y aceptar el reto con todos los condicionantes tecnológicos y operativos propios de este tipo de iniciativas y demostrar con la actitud necesaria a Reale Group su capacidad en cada reunión y en cada sprint.

¿Cómo han ido superándose los obstáculos y dificultades a lo largo del proceso?

MC- Desde el primer momento, el equipo de IT y Business trabajó como un solo team, trabajando en metodología agile. El equipo de negocio y de IT de Reale y el equipo funcional y tecnológico de pfs conectaron desde el primer sprint y fueron capaces de “entenderse” en el reto global del proyecto y en cada incremento del mismo.

¿Cómo se enlaza este lanzamiento en el contexto de metodología Agile?

MM- El proyecto se abordó bajo un planteamiento incremental a partir de un MVP que ha permitido afrontar los distintos desarrollos, irlos validando y desplegarlos en integración continua en el entorno de trabajo. ■



Cajaraville Seguros

Seguros Personales: Usted Primero
Seguros Generales

W. Beltrán 543 Tel.: 4442 9961 - Cel.: 095 224 604
Minas / Lavalaja

mail info@cajaravilleseguros.com



LATINBROKER

www.latinbroker.com.uy

REPRESENTACIÓN
Buenos Aires - Argentina

Esmeralda 920 P: 28 Of. 01 - CP1008
Tel. +5411 4312 5283
Fax +5411 4312 9142
latbrok@latinbroker.com.ar

CASA MATRIZ
Montevideo - Uruguay

WTCT1 - Cr. Luis E. Lecueder 3536,
P. 3, Of. 308 - C.P. 11300
Tel. (+598) 2622 6832
WTC Free Zone Torre 2 - Luis Bonavita 1294,
P. 12, Of. 1234 - CP 11300
T: (+598) 2626 2009
e-mail: latbrok@latinbroker.com.uy

REPRESENTACIÓN
Asunción - Paraguay

Ciudad del Vaticano 455 Of. 5
Tels./Fax: (+595 21) 227 271 - 214 217
Cels. 0981 430 981 - 0981 413 951
e-mail: latbrok@latinbroker.com.py

Con Alberto Panetta

Tenemos suerte de vivir en Uruguay con una democracia consolidada



Es argentino, preside Cuaproce y pondera la amabilidad, simpleza y solidaridad de los uruguayos. Alberto Panetta repasa aspectos de su vida personal, sus gustos, recuerdos y perspectivas. Y también opina sobre seguros.

El pueblo uruguayo

¿Cuántos años en Uruguay?

33 años, desde el 10 de octubre de 1989.

¿Qué extraña más de Argentina?

La familia, los amigos de la infancia y adolescencia y la BOMBONERA.

¿Futbolero? ¿otro deporte que le atraiga?

Muy futbolero, además me gusta mucho el rugby.

Defectos y virtudes de los uruguayos...

Pondero las virtudes, las que más destacan son la amabilidad de la gente y la simpleza y solidaridad del pueblo uruguayo

Plato preferido.

El asado

Cantar, fumar, leer

¿Le gusta la historia?

Inglesas en el Río de la Plata. La historia del Río de la Plata. Las Guerras Mundiales.

Tránsito en Montevideo, comentarios.

Complicado en horas pico, mucho mejor

en los últimos años teniendo en cuenta el crecimiento del parque automotor.

Sus vacaciones, ¿dónde?

En la playa, Punta del Este.

Matero, cafetero...

Matero y cafetero.

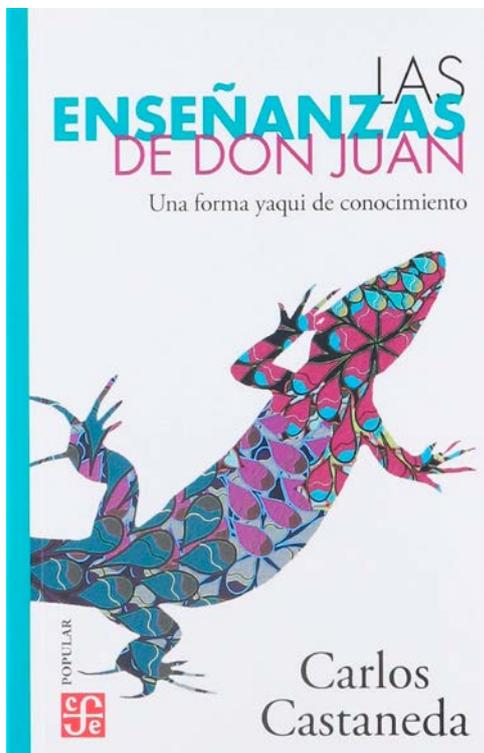
¿Canta en la ducha?

A veces, algún tema de Alberto Spinetta

En su calidad de fumador, ¿cómo le repercute la prohibición vigente en Uruguay de fumar en lugares públicos?

Muy bien, no fumo en lugares cerrados, me parece una excelente medida.

¿Qué está leyendo?



Las Enseñanzas de Don Juan; Carlos Castaneda.

Las enseñanzas de Don Juan, de Carlos Castaneda.

Argentina campeón mundial, Gardel

¿Dónde estaba y cómo reaccionó cuando Argentina se coronó campeón del mundo en México 1986?

En casa de mi hermano, junto a toda mi familia.

¿Qué recuerda o le cuentan cuando



Selección Argentina Campeón Mundial, 1986.

ocurrió lo mismo en Argentina en 1978?

Tenía 15 años, recuerdo haber visto todos los partidos en blanco y negro en casa de mis padres y haber ido al obelisco con un vecino al pasar a la final después del famoso 6 a 0 a Perú.

Le dan quince minutos para conversar mano a mano, Carlos Gardel, Winston Churchill, Eva Duarte. ¿A quién de los tres elige y por qué?

Carlos Gardel. Me gusta el tango, su historia y el mito.

¿Cree que la corbata está en vías de extinción?

Así es, antes la usaba a diario para trabajar, ahora sólo para algún evento que lo requiera.

¿Qué ciudad quiere conocer?

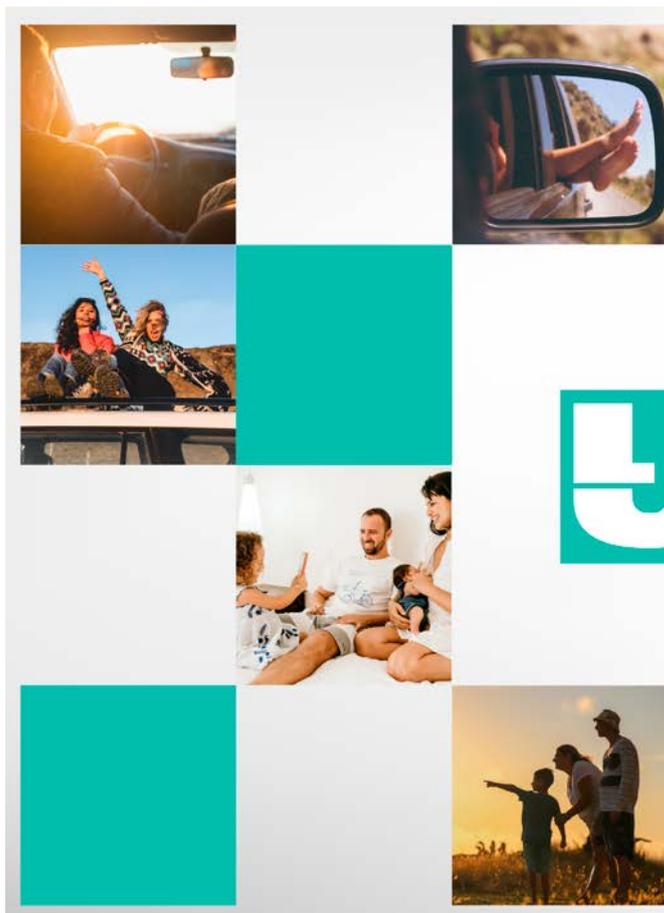
Nápoles.

Un lugar de Uruguay y otro de Argentina.

Punta del Este y San Martín de los Andes.

Su estación del año preferida.

Verano.



URSE | SEGUROS

Especialistas en Seguros, Líderes en Servicios



📍 Dr. U. Barreiro 3452. Florida, Uruguay.

☎ 4352 5955 📞 099 804 290

🌐 urseguros.com.uy



Ciudad de Nápoles.

Algo de seguros

¿En qué aspecto de su actividad de seguros señalaría a Uruguay como ejemplo, o vanguardia?

Accidentes del trabajo

¿Qué elegirá ser en una próxima vida?

Músico

¿Qué cree haber sido en vidas anteriores?

Ni idea.



Alberto Panetta, presidente de CUAPROSE.



Calentamiento global.



¿Quién ganará el mundial de Catar?

No lo sé, me gustaría que fuera Uruguay o Argentina, pero creo que será un equipo europeo.

¿Qué producto en general del seguro le atrae más (alguno por el que nunca abandonaría su dedicación al seguro)?

Responsabilidad Civil.

Si fuera legislador

¿Playa o campo?

Playa, aunque también me gusta el campo.

¿En qué otra época y dónde le hubiera gustado o le gustaría vivir?

Hubiera disfrutado los años '20 por la explosión cultural que se vivió, músicos, pintores, escritores, etc. El jazz y el tango.

Me hubiera gustado vivir en Estados Unidos y el Río de la Plata también en la década del '60.

¿Qué imagina vendrá en el mundo en los próximos treinta años?

Imagino más problemas para la humanidad por el calentamiento global, el cambio climático y por las decisiones de algunos líderes políticos mundiales.

Tenemos suerte de vivir en Uruguay con una democracia consolidada.

Si fuera legislador, aquí o en Argentina, ¿qué proyecto de ley impulsaría?

Un seguro obligatorio de automotores que contemple además de daños por



Seguro obligatorio de automotores.

lesiones, los daños a las cosas por el mismo monto y que sea fiscalizado seriamente.

También regularía la actividad del corredor de seguros.

¿Cree que a nivel del sistema público se tiene verdadera conciencia del valor del seguro para el desarrollo económico y social?

Creo que cada vez hay mayor conciencia, aunque todavía es insuficiente. ■



Tu fin de
semana vale.

FAR  **SEGUROS**

Vale mucho. Cuesta poco.

Burgues 3170 - Tel. 2200 1931

far@farseguros.com.uy

www.farseguros.com.uy

Con Gastón Alejandro Ramos

Productos digitales que aceleran el despliegue de soluciones y logran cambios organizacionales

Junto a Juliana y Fernando Laurito, también integrantes de la empresa al más alto nivel, Gastón Alejandro Ramos describe Kopernicus Tech. y sus innovadoras propuestas y productos.

El talento humano

¿Cómo y cuándo surge Kopernicus Tech. en América Latina y especialmente en Uruguay? ¿Qué características posee su proceso fundacional? ¿Qué vínculos o contactos han existido o existen con distintos actores de la plaza de seguros en Uruguay?

Kopernicus Tech es una compañía de servicios nativa digital, con una propuesta de valor única e integral que va desde la estrategia hasta la implementación de soluciones tecnológicas. Fue fundada en 2019, a partir de la fusión de dos grupos de profesionales especializados en la industria aseguradora, innovación y tecnología. Para entregar valor a lo largo de la región, se reunió talento de diferentes geografías y se convirtieron sus experiencias en más de 20 productos digitales que, apalancados con un enfoque de consultoría, aceleró la adopción y transformación digital de las compañías. Kopernicus Tech se encuentra liderada por ex ejecutivos de importantes firmas de consultoría y auditoría como Deloitte, EY y PwC. Quienes han liderado programas de tecnología, innovación y transformación para diferentes compañías de la región.

La compañía se encuentra en un proceso de crecimiento y expansión, siendo el foco la apertura de nuevas oficinas y servicios que se incorporan en la propuesta de valor. Con la llegada a Uruguay, Kopernicus Tech establece su tercera oficina en la región y a través de Juliana Laurito quien lidera la operación, busca desarrollar relaciones estratégicas en el mercado e incorporar talento humano para entregar conocimiento desde Uruguay hacia la región.

Es Socio/Director de Kopernicus Tech. Argentino (44), Licenciado en Sistemas y en Administración, participó del proceso fundacional y es responsable de la apertura de oficinas de la empresa en Argentina, Perú y Uruguay.



Aceleradores con relaciones de largo plazo

¿A quién o quiénes están dirigidos sus productos y servicios? ¿Cómo creen y en qué rubros podrán hacer la diferencia en Uruguay?

Kopernicus Tech tiene foco en el sector de Servicios Financieros, siendo su principal área de experiencia productos digitales que aceleran el despliegue de soluciones y logran cambios organizacionales que hoy buscan las empresas en el proceso de captura de valor.

La estructuración de dominios de conocimiento es uno de los pilares fundamentales, lo que permite ser un aliado estratégico de los clientes, a partir de la entrega de soluciones estructuradas.

¿Cómo se caracteriza su Plan estratégico, su misión y sus particularidades en cuanto a la potenciación de las TI en la gestión de la actividad de seguros?

Potenciar la función TI en las empresas



Juliana Laurito,

como generador de valor, es nuestra tarea. Tenemos un enfoque adaptativo, centrado en la resolución de problemas y entregando valor a partir de nuestras



Fernando Laurito,

capacidades.

Kopernicus Tech nace con la misión de creación de valor junto a sus clientes, innovando y construyendo relaciones es-



CUAPROSE

Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros

CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO



tratégicas de largo plazo, a partir de sus capacidades y soluciones que apuntan a la tecnología y más allá.

Kopernicus Tech se trata de un equipo de profesionales altamente competentes, un compromiso con una forma de hacer y de interactuar con sus clientes, entendiendo y viviendo cada una de sus necesidades y culturas.

Agnosticismo, un concepto presente en la filosofía de Kopernicus. ¿De qué se trata?

La gestión eficiente de TI debe formar parte en las agendas de las empresas para lograr sus objetivos estratégicos.

Los responsables de TI de las empresas son cada vez más conscientes de la necesidad de analizar en profundidad los riesgos existentes en la toma de decisiones alrededor de IT, de garantizar una integración con la estrategia empresarial y de evaluar el impacto que sus inversiones de TI generan sobre sus cuentas de resultados.

Para lo que es imprescindible encontrar la estrategia más adecuada e identificar la tecnología idónea para cada cliente.

Ser agnósticos en las diferentes soluciones que desarrollamos, genera un alto



valor agregado en las Organizaciones.

Destacados

Del menú de servicios, productos, soluciones, ya en marcha en América Latina ¿desea destacar alguna/o en particular?

Nuestros servicios se encuentran estructurados bajo dominios de conocimiento, lo que nos da una capacidad de estructuración y respuesta muy veloz. Colaborando con nuestros clientes a lo largo del viaje y respondiendo a los desafíos del mercado actual.

Management Consulting. Generamos respuestas a las necesidades de las empresas en términos de programas de transformación, eficiencia y nuevos modelos de negocio.

Digital Factory. Implementación de soluciones digitales que el negocio requiere, con una visión ágil y buscando la captura de valor en el corto plazo.

Space Cloud. Iniciamos desde el viaje en la nube, la seguridad y la operación de servicios en nubes híbridas.

IT Engineering. Operar, adoptar y transformar la infraestructura tecnológica es un desafío que las organizaciones atra-

viesan en el actual contexto.

Human Capital. El foco de gestionar el cambio, generar propuestas de fidelización y desarrollo del talento humano en busca de la sustentabilidad de la compañía en términos de la cultura.

Las alianzas

¿Puede reseñar proyectos y resultados del año 2021 y algunos de sus aspectos de mayor relevancia?

El año 2021 fue un año de desarrollo y crecimiento, continuamos con la expansión en la región a partir de relacionamiento estratégico con clientes claves y nuevas experiencias con clientes en Chile, Argentina, Perú, Uruguay, Panamá y El Salvador.

Desarrollamos nuevas capacidades y soluciones digitales en nuestro portafolio de servicios. Alianzas claves con actores como Red Hat, Hospitapp y Charles Taylor para continuar entregando valor en forma continuada.

El crecimiento de Uruguay

¿Qué han observado en su llegada a la plaza uruguaya, monopólica durante casi todo el siglo XX y en régimen de libre mercado en el XXI?

La incorporación de tecnologías en distintos sectores productivos y de servicios, ha crecido fuertemente en el último tiempo, con empresas Fintech (tecnología ligada a las finanzas), Insurtech (aplicada a seguros), entre otras. Asimismo, la pandemia impulsó aún más estos desarrollos y dejó en evidencia los desafíos y oportunidades que se presentan en la transformación digital.

El mercado asegurador uruguayo creció de forma sostenida en los últimos cinco años, por lo cual está en un momento idóneo para desarrollar el talento humano y los activos digitales, potenciando las redes y ecosistemas de conocimiento. ■

ASESORIA EN SEGUROS CABALLERO & ROS

Colonia 1086 OF. 201 | C.P.11.100 - Montevideo - Uruguay

Tels: (+598) 2902 7594 - 2908 4954 | Cel: 094 448202 | Fax: (5982) 901 3269

Seguros y educación, un camino sin retorno

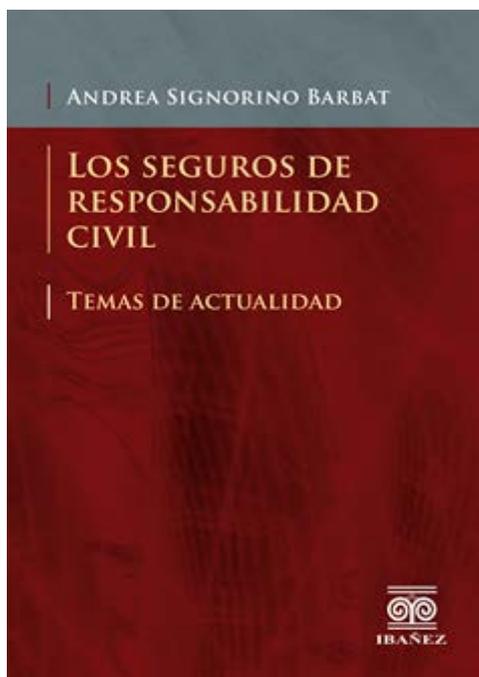


Por Andrea Signorino Barbat

A veces no es tan fácil darse cuenta de la importancia de poder recibir una adecuada educación, o formación, sobre un tema específico y complejo.

Para mí fue sencillo darme cuenta, que en Uruguay hacía falta instancias de formación específica en seguros.

Haber estudiado seguros fuera del país, o en textos de profesores extranjeros a veces difícil de conseguir en nuestra plaza, dictar conferencias, escribir artículos como forma de estudiar y profundizar en aspectos jurídicos y hasta técnicos de las distintas ramas de seguros, fue lo que me impulsó a proyectar y desarrollar instancias de capacitación sobre la materia en Uruguay.



La importancia de la especialización

Mi especialización en seguros y reaseguros fue de la mano de mi actuación en AIDA, sigla en francés de la Asociación Internacional de Derecho de Seguros. Ello me brindó la posibilidad de intercambiar opiniones con profesores en seguros de todo el mundo, así como dictar conferencias –hoy cerca de doscientas– y publicar artículos –hoy unos setenta– en las más diversas revistas y libros del mundo del seguro.

Pero claro, mi objetivo siempre ha sido formarme y especializarme en la materia –y esto en todas las ramas como personas, daños y marítimas–, así como crear

bibliografía nacional y cursos del más alto nivel para aportar a mi querido país.

El camino de los libros

Así comencé un camino bibliográfico, con mi primer libro sobre Seguros de Vida publicado en el año 2008 por la Fundación de Cultura Universitaria, que pretendió ser un manual sobre esta rama, con una parte introductoria general a los elementos del contrato de seguros, abarcando también aspectos técnicos y comerciales. Luego con el mismo enfoque de manual, mi libro sobre Seguros de responsabilidad civil y sus caracteres especiales y coberturas específicas, también editado en 2011 por la FCU.

En 2016, publiqué un libro sobre Estudios de derecho de seguros y reaseguros, que abarca distintos temas de la materia editado por La Ley Uruguay - Thomson Reuters.

En 2017 presentamos otro libro sobre Responsabilidad civil, temas de actualidad, editado en Bogotá, Colombia, por el Grupo Ibáñez y a finales de 2019 mi más reciente libro sobre la Ley de seguros uruguayo No 19678 comentada y anotada, también editado por la Ley Uruguay, que no solo analiza la novel ley de seguros sino que aporta abundante doctrina sobre todos los temas abarcados por la Ley.

A finales de 2021, he coordinado una publicación sobre Temas de seguros y reaseguros en la Universidad de Montevideo, donde invité a participar como articulistas a profesores, pero asimismo a alumnos de forma de fomentar la

La tranquilidad de vivir asegurado

Misión

“Asesorar y administrar con excelencia los riesgos a los que puedan estar expuestos nuestros clientes en lo personal y patrimonial, para brindarles tranquilidad ante pérdidas ocasionadas por siniestros y capacidad de rehacer sus procesos productivos”

Visión

“Ser la Agencia de Seguros de referencia, por la excelencia de sus soluciones y calidad de sus servicios”.



Av. Sarandí 756, Rivera - Uruguay / Tel.: 4622 5548 / 4623 6318
pedrobarreto@bse-agenciaviera.com.uy / www.bse-agenciaviera.com.uy





necesaria, e infrecuente, investigación también en el alumnado.

Los cursos

Paralelamente, comencé a desarrollar cursos sobre el contrato de seguros, luego más específicos sobre seguros de personas y de responsabilidad civil, en la Universidad de Montevideo que, con gran visión de la trascendencia del seguro para nuestra sociedad, me apoyó y sigue haciéndolo en este arduo camino de crear cultura aseguradora en nuestro país.

Hoy dirijo académicamente en dicha Universidad el Diploma en derecho de seguros de doble titulación con la Universidad Católica de Chile y el Posgrado internacional de derecho de seguros con participación de profesores nacionales e internacionales de primer nivel. También ejerzo la docencia en varias Universidades y Escuelas de Uruguay, Latinoamérica y Europa, lo cual es una vocación muy gratificante en lo personal. Brindar conocimientos es siempre un gusto y sobre todo cuando es bien recibido por los alumnos, que a su vez son muy generosos en su tiempo y en su dedicación hacia mis clases.

La actuación internacional

Asimismo, he continuado mi vinculación con AIDA, donde he sido la primer mujer Presidente de AIDA Ibero Latinoamérica (CILA), hoy soy la Secretaria general de

AIDA Mundial, primera latinoamericana en dicho cargo, dirijo el grupo de trabajo internacional de tecnologías y seguros, integro el cuerpo arbitral de ARIAS Latam y soy Secretaria académica internacional en AIDA Uruguay. También soy Presidente de la Asociación uruguaya de derecho marítimo, donde he podido aprender muchísimo sobre esa materia, lo cual es absolutamente necesario para poder asesorar con seriedad sobre seguros marítimos.

Este camino puede parecer sencillo, pero no lo fue. Los continuos viajes y la dedicación cada vez mayor al seguro me hicieron tomar una decisión de vida en 2014 cuando renuncié a un importante cargo gerencial en una institución financiera para dedicarme a la vida independiente, cien por ciento dedicada al

seguro. Esto supuso abandonar mi zona de confort, pero también dedicarme a mi pasión: el seguro.

El camino propio

Allí estructuré mi propia empresa de asesoría legal y técnica en seguros y reaseguros, y continué con mis proyectos académicos que me han llevado a estar hoy cursando un Doctorado (PhD) en derecho privado con énfasis en derecho de daños y seguros en la prestigiosa Universidad de Salamanca, España que espero, Dios mediante, culminar este año. Es que el camino del saber es un camino sin retorno.

En fin, no habría escrito este artículo si la editorial, y mi estimado Diego Martínez, un legionario del seguro, no me lo hubieran solicitado.

Parece poco adecuado y bastante arrogante, hablar de uno mismo, salvo por el loable objetivo de que las generaciones venideras se sientan entusiasmados en seguir el camino de desarrollo de la cultura aseguradora en el Uruguay.

No es fácil, hay días en que el sendero se estrecha, pero lo importante siempre es perseverar e intentar educar en el vasto, apasionante e inmensamente útil, para la economía y la sociedad toda, mundo del seguro. Los invito a todos a no bajar los brazos. ■

Doctora Andrea Signorino Barbat
Asesora especialista en seguros
y reaseguros
Secretaria General de AIDA Mundial
andreasignorino@gmail.com

**BROKER DE SEGUROS
Y REASEGUROS**



PROPIEDAD - RESPONSABILIDAD CIVIL - MARÍTIMO - ENERGÍA - SALUD - VIDA Y ACCIDENTES