

Seguro Obligatorio de Automotores.

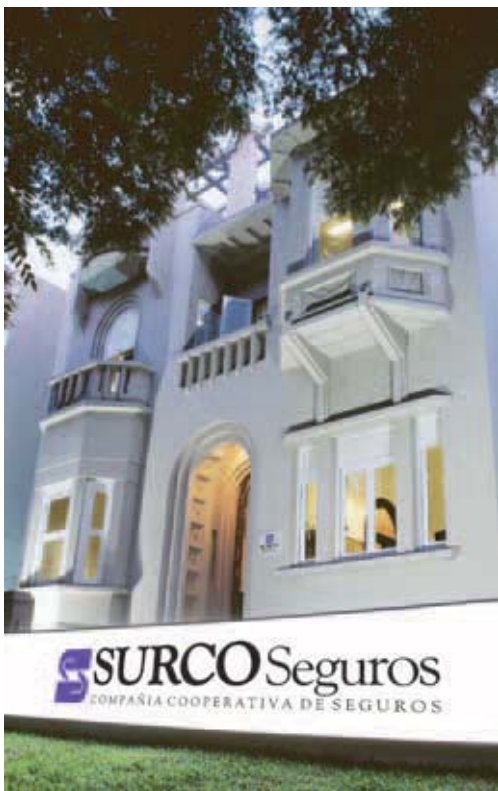
Por Cra. Mariela Cardozo.
Pág. 3

Dejar herencia...

Por Pablo Zambra Pérez.
Pág. 4 y 5

Reflexiones sobre: el talento en la organización.

Por Lic. Psic. Silvana Tachini.
Pág. 6 y 7



SUMARIO

- **Noticias:** Jardín de las Mascotas (pág. 02)
- **Seguro Obligatorio de Automotores** · por Mariela Cardozo (pág. 03)
- **¡Feliz Cumpleaños!** · SURCO cumple 17 años de vida (pág. 03)
- **“Dejar Herencia”** · por Pablo Zambra (págs. 04 y 05)
- **Convenios** con UTU y COOPERATIVA ACAC (pág. 05)
- **Responsabilidad Social Empresarial:** “Reflexiones sobre: el talento en la organización” · por Silvana Tachini (págs. 06 y 07)
- **Mejor corredor del trimestre** abril–junio 2009 (pág. 07)
- **Conociendo a las personas que hacen SURCO** · Entrevista a Andrés Pérez (contratapa)

Jardín de las Mascotas

Jardín de las Mascotas nace en 1995 y es líder en la prestación de servicios fúnebres para mascotas. Es el primer cementerio parque de Uruguay y cuenta con un área de 20.000 metros cuadrados arbolados y enjardinados. La empresa posee una amplia flota de móviles que permiten brindar una rápida respuesta, las 24 horas, los 365 días del año.

Desde hace varios años, **este servicio está incluido sin cargo en las pólizas de Seguro del Hogar** que SURCO ofrece y es reconocido por nuestros clientes por su calidad, utilidad y por la calidez humana que ofrecen quienes atienden el lugar. Este adicional cubre las necesidades de nuestros clientes en las opciones de traslado del animal desde el domicilio o veterinaria y sepultura, que garantiza una solución a perpetuidad donde Jardín de las Mascotas se hace cargo de los restos de su mejor amigo.



Comité Editorial

Cr. Sergio Fuentes Banacore
Rafael Renau Broqua
Cnel. Jose Scaffo Gomez
Ec. Andres Elola Curuchaga

Secretaría / Corrección

Sra. María Valdivia Castro

COMPANÍA COOPERATIVA
DE SEGUROS “SURCO”

Bvar. Artigas 1320
Montevideo - URUGUAY
Tel. 00598 (02) 709 00 89
Fax 00598 (02) 707 73 13

José Dodera 841
Maldonado - URUGUAY
Telefax: (042) 236369

Leandro Gómez 1010
Paysandú - URUGUAY
Telefax: (072) 34599

LÍNEA GRATUITA DE ATENCIÓN AL CLIENTE

0800-1320www.surco.com.uyE-mail: noticias@surco.com.uy

Compañía autorizada a operar en Seguros en el territorio nacional según resolución del Poder Ejecutivo del 10 de enero de 1995.

Líneas de seguros:

Seguros de Vida
Seguros de Retiro
Seguros de Accidentes
Seguros Previsionales
Seguros de Robo-Incendio
Seguros de Incendio
Responsabilidad Civil
Seguros Agrícolas
Seguros de Automotores

Diseño: Complot

Seguro Obligatorio de Automotores (SOA)

por Cra. Mariela Cardozo - Jefe de Unidad de Seguros Automotores

El 19 de agosto del corriente año entra en vigencia el Seguro Obligatorio de Automotores (SOA) establecido por la Ley 18.412, por el cual se prohíbe la circulación de cualquier vehículo automotor y acoplados remolcados que carezcan de la cobertura de este seguro.

¿Qué cubre el SOA?

Los daños personales (lesión o muerte) causados por el vehículo asegurado a terceras personas en un accidente.

¿Cuáles son los beneficios del SOA para las víctimas?

Tiene una cobertura máxima por accidente de:

- >> 150.000 UI desde el 19 de agosto de 2009 hasta el 18 de agosto de 2010.
- >> 200.000 UI desde el 19 de agosto de 2010 hasta el 18 de agosto de 2011.
- >> 250.000 UI desde el 19 de agosto de 2011 en adelante.

Si de un mismo accidente resultan varios damnificados, la indemnización a cada uno de ellos se ajustará proporcionalmente al monto asegurado, sin que se pueda exceder dicho límite.

¿Cómo se determina el importe de la indemnización?

Las lesiones se indemnizarán de acuerdo al dictamen médico que se dicte en aplicación de un BAREMO.

¿Qué hacer en caso de accidente?

El titular del seguro, el propietario, el usuario o quien tenga la guarda material del vehículo, deberá realizar la denuncia policial respectiva con la mayor cantidad de datos identificatorios de personas involucradas o lesionadas, así como de los vehículos intervinientes. Asimismo, deberá comunicar el siniestro a la compañía.

Ante cualquier reclamo del damnificado, indicará al reclamante que debe dirigirse a la compañía aseguradora.

¿Qué sucede con los vehículos que ya cuentan con seguro?



Si el seguro que tiene contratado es de mayor cuantía al límite establecido por el SOA, en ese caso dicho seguro ya incluye el SOA.

¿Cuáles son las sanciones establecidas por circular en contravención a la Ley?

Se procederá al secuestro del vehículo automotor que circule sin seguro obligatorio y su depósito a cargo del propietario, poseedor o guardador del mismo.

Se le aplicará además una multa equivalente al importe promedio del costo del seguro referido del mercado.

¡Feliz cumpleaños!

SURCO cumple 17 años de vida.



El próximo 9 de setiembre, SURCO cumple 17 años de vida, de constante aprendizaje y desarrollo en el mercado uruguayo.

Durante estos 17 años, y con un crecimiento sostenido, se ha tenido sumo cuidado en proyectar hacia el futuro, honrando lo que hemos construido con tanto esfuerzo en el pasado.

La estructura de personas con que hoy cuenta la organización ha sido el cimiento fundamental sobre el cual construir. Personas que día a día confirman su compromiso con la compañía pero más aún, con la actividad que con profesionalismo y esmero realizan.

Nuestro festejo comienza por agradecerles a todos Uds. la confianza que depositan a diario en nosotros, y la que esperamos se renueve en el futuro, de manera de que juntos podamos festejar muchos años más.

SURCO, el futuro en buenas manos.

Dejar herencia...

por Pablo Zambra Pérez - Jefe de Unidad de Seguros de Vida

...involucra un legado tanto material como espiritual. Este título alude a ese instante final, en el cual se traducen las esencias de una vida. Finalmente, el balance más trascendente es el del recuerdo, el cual se sustenta en las obras legadas, lo que se deja a los que siguen. En el fondo todos sabemos que trascender es el único horizonte que el hombre tiene para vencer la muerte.



Pablo Zambra Pérez
Jefe de Unidad de Seguros de Vida

¿Qué tiene que ver esto con el seguro?

Nada, si no existiera un SEGURO DE TRASCENDENCIA.

El **seguro de vida**, en tanto construcción de herencia, es a la vez una garantía de trascendencia, un testimonio de amor, una protección para la familia, una forma más de decirle “no” a la muerte. Es en función de estos conceptos que se le denomina **seguro de vida**, aún cuando en todas las épocas aparezcan personas que por momentos no comprenden estos aspectos y argumentan que el seguro de vida es en realidad un seguro de muerte, camuflado en su denominación, como un artilugio comercial de las compañías de seguros.

¿Miedo a la contratación del seguro de vida?

Siendo el SEGURO DE VIDA un servicio tan íntimamente ligado con la realización de las personas, ¿por qué muchas veces éstas posponen o desestiman su adquisición?

Normalmente, las personas presentan miedo asociado a la complejidad de los

productos de seguro de vida. Las personas temen tomar decisiones equivocadas, presentan temor a la dependencia de un asesor comercial, desconfianza en relación con la continuidad del servicio en el tiempo, y tienen temor a la asunción de compromisos de pago en el mediano y el largo plazo.

¿Cómo es posible facilitar o resolver estos problemas?

En los diferentes mercados de seguros hoy es factible visualizar dos alternativas de trabajo, ambas con ventajas y desventajas cruzadas, tanto para los clientes como para las Compañías de Seguros.

1) Simplificación del producto y masificación de su oferta.

Esta estrategia de oferta busca minimizar la necesidad de

asesoramiento directo por parte del cliente. El bajo costo de las propuestas, a la vez, resta dramatismo a la decisión de compra, minimizando el temor del cliente a tomar una decisión equivocada. Complementariamente, en estos casos las prestaciones del seguro son básicas, elementales, en general insuficientes y desalineadas con las necesidades concretas de cada cliente.

II) Conformación de una estructura de asesoramiento y servicio confiable por su especialización, profesionalismo y control.

Esta estrategia provee asesoramiento confiable y a la medida de cada cliente, facilitando la liberación de los temores del mismo. Complementariamente, la resolución de una estructura con estas características suele ser costosa y de muy compleja implantación para la Compañía de Seguros.

¿Qué tienen a su disposición los uruguayos en SURCO Seguros?

A partir de las definiciones contenidas en su misión institucional, SURCO ofrece verdadera **especialización en seguros de vida**, proporcionando:

» Una amplísima gama de productos al más alto nivel, atendiendo las necesidades de las personas, sus familias y sus negocios, en las diferentes etapas y circunstancias de la vida.

» Un servicio de asesoramiento de calidad, confiable, idóneo y dedicado, orientado a resolver verdaderamente las necesidades de cada asegurado.

Solicite asesoramiento:

Montevideo: (02) 709 00 89

Maldonado: (042) 236 369

Salto: (073) 37 976

Paysandú: (072) 34 599

Mercedes: (053) 26 944

Colonia: 099 522 991

San José: 099 522 991

Convenios con UTU (Universidad del Trabajo del Uruguay) y con COOPERATIVA ACAC



Durante el pasado mes de julio se firmaron convenios con estas dos prestigiosas instituciones por un Seguro Colectivo de Vida de Adhesión Voluntaria **MAGNA**.

Con la firma de este convenio, quienes contraten el servicio acceden a una cobertura de riesgos tales como: fallecimiento natural o accidental, indemnización suplementaria por muerte accidental, anticipo del capital asegurado por incapacidad total o permanente, por accidente, o por enfermedades terminales.

Beneficios MAGNA

Esta póliza, además de contar con todo lo que un seguro de vida tradicional cubre, suma una serie de beneficios a los que acceder desde el mismo momento en que se lo contrata.

> SURCO

Descuentos en varios productos que nuestra Compañía ofrece.

> Asistencia del Hogar

Servicio técnico que resuelve los problemas que puedan surgir en su hogar, desde un corte de energía a una rotura de la cerradura.

> Asistencia Vehicular

Asistencia para accidentes o desperfectos (**)

> Tope de Cobertura

Cobertura asociada a la permanencia en actividad en la institución. Cónyuges: Cobertura limitada a los 65 años de edad.

> Orientación Médica Telefónica – MEDIPHONE

Servicio de orientación médica 24 horas que permite atender al cliente de forma telefónica con un profesional de la medicina.

> Red de Beneficios URUGUAY ASISTENCIA

Importantes descuentos en empresas y servicios como farmacias, servicios médicos y de acompañante; instituciones educativas; agencias de viajes, hoteles y mucho más.

> Información las 24 horas

Servicio telefónico de información gratuita.

> Clínica Fiandra

Importantes descuentos en los servicios de esta prestigiosa institución, extensibles a familiares.

> Beneficios en Estados Unidos

Importantes descuentos en los servicios que normalmente requiere el viajero; alquileres de automóviles, hotelería, etc.

> Segunda Opinión Médica en Estados Unidos

Luego del sexto mes de vigencia ininterrumpida, MAGNA agrega un importante beneficio.

(*) Seguro Colectivo de Adhesión Voluntaria

(**) MAGNA cubrirá hasta dos emergencias anuales en Asistencia del Hogar y Asistencia Vehicular.

Para informarse más acerca de éstos consulte nuestra página web:
www.surco.com.uy

Reflexiones sobre: el talento en la organización

Lic. Psic. Silvana Tachini - Encargada de Gestión Humana



Lic. Silvana Tachini

En la actualidad, resulta bastante frecuente escuchar en las organizaciones, más allá de su tamaño o rubro, la demanda explícita por parte de sus directivos de incorporar trabajadores calificados y con iniciativa –habitualmente denominados personas competentes–, con la expectativa de que estas personas podrán aportar ese input necesario para llevar adelante con particular distinción una actividad o proyecto determinado.

En otros ámbitos, como puede ser el arte, la música o el deporte, generalmente se designa a las personas que se destacan en determinada profesión o carrera, como personas con talento.

Pensando en esto, podríamos encontrar una línea en común entre

ambas consideraciones vinculadas por un reconocimiento hacia un saber (conocimiento), saber hacer (realización, destreza) y saber hacer en el momento oportuno (sentido de la oportunidad), que les permite ser exitosas en lo que se desempeñan.

No obstante, para algunos la idea es que se nace con talento, una especie de don divino y no hay mucho más que hacer al respecto. Para otros, el talento implica capacidades y posibilidades, que con esfuerzo pueden desarrollarse, adquiriendo competencias que advienen un desempeño talentoso.

¿Qué entendemos entonces por “talento” y por “competencia”? Vayamos a la fuente. “Talento” proviene etimológicamente del latín y del griego, aludiendo a capacidad, dotes naturales, así como talante de voluntad. La definición entonces fue transitando su significación de dotes naturales que pueden aprovecharse a disposición, propensión y voluntad, tendiendo a darle mayor relevancia últimamente al factor voluntad. En el diccionario de la Real Academia Española, “talento” es definido como dotes intelectuales, como ingenio, capacidad, prudencia, etc. que resplandecen en una persona. Por otro lado, “competencia” tiene su origen etimológico también en el latín y se sitúa en competir-competere que remite el ir al encuentro una cosa de otra. Competer: ser adecuado, pertenecer, incumbir. Competente: ser adecuado, apto.

Tomando en cuenta éstas definiciones, es posible hablar de un colaborador con talento, referido

hacia aquél que ha podido desarrollar las competencias (características de personalidad plasmadas en comportamientos) necesarias para desempeñarse exitosamente en determinada posición dentro de una organización. De esta forma, podemos reconocer dos elementos que conforman esa competencia: como algo que se tiene y otro tanto que se puede desarrollar.

Todos sabemos que los seres humanos poseemos diferentes cualidades, conocimientos y competencias. Pero no todos recordamos muchas veces que cuando es necesario realizar una actividad (trabajo, deporte, otros) sólo una parte o algunos de esos conocimientos y de esas competencias se ponen en juego para realizarla. Esto implica tener presente que el desempeño bueno o el mediocre que se alcance en una actividad en particular no significa que para otras resulte el mismo.

Autores como Marta Alles proponen el Desarrollo del Talento Humano basado en competencias. También en este sentido, Pilar Jericó apuesta a la importancia de la voluntad para la puesta en práctica de las capacidades. Para ella, el talento requiere capacidades y al mismo tiempo compromiso y acción. Entiende el talento individual como la suma de: Capacidades (puedo) + Compromiso (quiero) + Acción (actúo).

He de aquí que este asunto del desarrollo del talento en las organizaciones, se considere para muchos como la posibilidad de un

diferencial competitivo. Quizás con una preocupación mayor por parte de los empresarios por la búsqueda del método que permita incorporarlo como un vector de fuerza del negocios. De la mano del valor que conlleva la elección del modelo integral (con la correspondiente alineación de los subsistemas participantes) de gestión de las personas; que los responsables de gestión humana promuevan.

La tendencia conduce hacia el desarrollo y la mejora del Capital Humano en las organizaciones por el fomento de las competencias

necesarias para cada cargo, que respondan a las actividades necesarias para que la organización viabilice el camino hacia su Visión, mediante el cumplimiento de su

“ Talento: proviene etimológicamente del latín y del griego, aludiendo a capacidad, dotes naturales, así como talante de voluntad.”

Misión en armonía con su identidad y cultura. Finalmente y desde SURCO,

deseo contarles que es en este sentido que nos encontramos trabajando: dentro de una planificación participativa que ha concluido con la conformación de los objetivos y metas de Gestión Humana para el trienio 2009-2011, con la premisa de adaptarnos y prepararnos para el futuro, honrando el pasado. Esta es entonces la brújula que mantendremos junto a la bitácora de viaje, para pregonar por arribar al destino del cumplimiento de los estándares de calidad y de crecimiento que SURCO y su gente merece.



Mejor corredor del trimestre abril-junio 2009



En esta oportunidad el premio trimestral a la mejor producción en la venta de seguros de vida le correspondió a la Sra. María Celia Álvarez, de la ciudad de Salto. Ferrnando Irigoyen recibió el premio por la venta del seguro de vida con el premio más alto, durante este mismo período.

Conociendo a las personas que hacen SURCO

Entrevista al Sr. Andrés Pérez Ubiedo - Jefe de Unidad de Seguros de Propiedad y Contingencia

Andrés Pérez Ubiedo está casado, tiene dos hijas (María Jimena y Mariana) y trabaja en SURCO desde el año 1998. Está vinculado deportivamente al Montevideo Rowing Club (desde que tenía 11 años) y a la Institución Atlética Sud América. En su tiempo libre es un gran aficionado al cine y a la lectura, y sigue en el intento de ser un buen pescador.



¿Desde cuándo está vinculado a SURCO? Quisiéramos que nos describiera su experiencia en la empresa.

Mi vinculación con la Compañía comienza con una propuesta para trabajar para la misma, que me hiciera el 21 de abril de 1998 quien en ese momento era el Gerente Comercial, Daniel Amoroso. Ese día nos habíamos encontrado en el acto en el cual se colocaba la piedra fundamental del nuevo edificio del Montevideo Rowing Club. Me sentí muy atraído por la propuesta y al otro día ya estaba en un curso que se dictaba en Cooperativa Bancaria, estudiando Planes de Seguros de Vida.

Comencé como asesor, en un equipo que Supervisaba Jorge Guma. Luego pasé a Supervisor y en el mismo año a Supervisor Regional, ocupándome principalmente del Departamento de Colonia. Mi experiencia en la Compañía siempre ha sido muy positiva. Tengo la oportunidad de trabajar en un lugar donde existe una alta exigencia profesional, acompañada por un gran compromiso y sentido ético de la tarea que se realiza. En SURCO existe un equipo de personas que no es fácil encontrar en otro lado, con una gran vocación de servicio hacia los clientes y respeto innegociable por lo que se promete al suscribir las coberturas. A lo largo de todos estos años siempre he visualizado crecimiento y mejoras, aún en los momentos de inestabilidad económica, en una manera de hacer las cosas que no es común en la industria, siempre pensando en la adecuada respuesta que debe darse a las personas que confían en nosotros.

¿Cómo visualiza Ud. el desarrollo del mercado de seguros de nuestro país en el marco de la crisis económica internacional que se está viviendo?

Si bien se ha notado un leve enlentecimiento en el segundo trimestre de este año, el mercado ha seguido la tendencia que ha mostrado en el último trienio, con un crecimiento constante. En riesgos patrimoniales –sobre los que trabaja directamente mi Unidad– continuamente vemos aparecer nuevos emprendimientos comerciales, que lógicamente necesitan coberturas de seguros. El seguro es una herramienta indispensable para cualquier negocio o empresa, y cada vez son más las personas que toman conciencia de ello, lo cual es muy positivo tanto para la industria como para la economía del país.

¿Cómo ha manejado SURCO su crecimiento y el incursionar en líneas de negocios tan diferentes?

Ha sido un gran desafío para todos, pero las cosas se han manejado de muy buena manera. Hemos mantenido en los rubros que hemos incorporado –Agrícola, Incendio y desde hace pocos meses Automotores–, los mismos valores que manejábamos cuando solo trabajábamos seguros de vida, riesgo con el cual comenzó su actividad la Compañía. Ello significa Claridad en el asesoramiento al explicar los alcances de las coberturas, Respaldo adecuado cuando suscribimos un riesgo y Justicia orientada hacia la satisfacción del cliente cuando ocurre un siniestro. La colaboración y el soporte entre las Unidades de diferentes ramos ha permitido un crecimiento pausado y armonioso. Existe una muy buena comunicación entre todos los Jefes de Unidad, la mayoría de los cuales somos amigos desde hace años (otro beneficio que me brinda SURCO, para nada menor: trabajar entre amigos).

¿Qué aspectos señalaría Ud. como fundamentales en el desarrollo de SURCO como compañía de seguros dentro del mercado nacional?

SURCO es una compañía coherente en sus decisiones. Brinda a sus clientes un excelente servicio, y ello ha sido muy bien valorado. No solo por lo que resulta de las encuestas de satisfacción, sino también por todo lo que uno recoge en la calle. Hay indicadores que hablan por sí solos, como por ejemplo tener más del 96% en renovaciones de nuestro producto SURCO Hogar, lo cual confirma lo bien que se valoran el producto y sus prestaciones por parte de nuestros clientes. Otro aspecto importante es el servicio que se brinda en caso de siniestro: allí es cuando realmente el cliente ve si estuvo acertado o no en la elección de la Compañía y su cobertura. La tranquilidad de contar con una cobertura adecuada a las necesidades y posibilidades de cada cliente, el tratamiento individual de cada situación habla del cuidado con el cual se trabaja. Como ya he comentado otras veces, trabajamos para que tanto el cliente como el corredor que nos recomienda sientan la tranquilidad del respaldo de una compañía que trabaja con seriedad y eficiencia.

¿Cuáles son los aspectos más destacables de su experiencia en SURCO? ¿Tiene alguna experiencia que le gustaría compartir con los lectores?

Destaco el poder trabajar en un ambiente laboral sanamente competitivo y solidario, con apertura a las oportunidades de desarrollo para todos los que trabajamos aquí. Durante todos estos años he visto que al considerar a las personas para dichas oportunidades se valoran siempre nuestras cualidades personales, tanto o más que nuestras aptitudes profesionales. Ello lleva a que se forme un grupo humano de singulares características, con gran compromiso con la Compañía. Gracias a esas oportunidades y a las personas adecuadas hoy contamos con personal de mucha experiencia y capacidad en lugares claves como Suscripción, Siniestros, Finanzas, etc. Es muy importante la confianza que hemos generado en los clientes, muchos de los cuales se han ido transformando en amigos, que año a año nos renuevan su confianza como nosotros renovamos con ellos nuestro compromiso. La experiencia que tengo para compartir es la que vivo diariamente: el tener la suerte de pertenecer a una compañía de perfil único para el mercado uruguayo, que lo demuestra con hechos, y que me permite (al llegar y al irme) silbar una canción, que no tiene letra, pero sí la música de la satisfacción por las cosas bien hechas.

DÉBITO DIRECTO CON TARJETA DE CRÉDITO

DÉBITO BANCARIO

DÉBITO DE SUELDO

