



surco

Seguros Uruguayos Cooperativos

noticias surco

Revista Cuatrimestral
Diciembre 2013, Montevideo, Uruguay
Año 13, Edición N° 38



creciendo

Actividades
institucionales
(pág.3)

Nota
Seguro
Agrícola
(pág.4)

Proyecto
germinador
y
capacitación
(pág.6)

Conociendo
al Ing. Agr.
Ricardo
Guido
(pág.8)



Comité Editorial

Cr. Sergio Fuentes Banacore
Gerardo López Dos Santos
Cnel. José Scaffo Gómez
Ec. Andrés Eloia Curuchaga

Secretaría / Corrección
Sra. María Valdivia Castro

COMPANÍA COOPERATIVA DE SEGUROS "SURCO"

Bvar. Artigas 1388
Montevideo - URUGUAY
Tel.: (598) 2709 0089
Fax.: (598) 2707 7313

Florida y Montecaseros
Paysandú - URUGUAY
Telefax: 4723 4599

Sarandí 250
Tacuarembó - URUGUAY
Tel. : 4632 0864

E- 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, Retiro, Accidentes, Previsionales



Seguros de Propiedad y Contingencia, Incendio, Robo, Responsabilidad Civil



Seguros Agrícolas



Seguros Automotores

Recibimos sus propuestas, consultas o comentarios por:

www.surco.com.uy
cliente@surco.com.uy

SURCO Seguros



LÍNEA GRATUITA DE ATENCIÓN AL CLIENTE
0800 1320

sumario

- Balance 2013 (pág. 2).
- Concurso Escolar SURCO/Fundación ACAC y actividad con UNASEV (pág.3).
- Seguros Agrícolas (pág. 4 y 5).
- Capacitación y Proyecto Germinador (pág. 6 y 7).
- Cambio de Imagen Institucional, presentación (pág. 7).
- Conociendo a las personas que hacen SURCO: Ing. Agr. Ricardo Guido (pág. 8).

editorial

Fin de año: Balance 2013



Sergio Fuentes
Presidente

Respecto de la celebración en el año 2012 como "Año Internacional de las Cooperativas" el Secretario General de la ONU, Ban Ki-moon, señalaba: "Las cooperativas son un recordatorio para la comunidad internacional de que es posible aspirar al mismo tiempo a la viabilidad económica y la responsabilidad social".

Esa celebración muy justificada y que permitió reavivar el sentido de pertenencia del movimiento, no pretendía acotarse exclusivamente a eso, sino ser el puntapié para el lanzamiento del proyecto de una década cooperativa. Esta ambiciosa iniciativa liderada por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) aspira a que en el año 2020 el modelo empresarial cooperativo se haya consolidado como:

- El líder reconocido de la sostenibilidad económica, social y medioambiental.
- El modelo preferido por la gente.
- El tipo de organización empresarial de más rápido crecimiento.

Las cooperativas y mutuales de seguros a nivel mundial han tomado un lugar de primera línea en este reto. Desde la crisis financiera internacional (entre el 2007 y el 2011) los ingresos de las cooperativas y mutuales de seguros han crecido un 26% cuando el mercado en general lo ha hecho al 11,2%, logrando de esta forma aumentar la participación en el mercado de aquellas del 23,6% al 26,7%. En Latinoamérica esta tendencia es aún más marcada. De manera que podríamos estar presenciando un cambio en las percepciones y preferencias de las personas e instituciones hacia una forma diferente de asumir la actividad aseguradora.

Por su parte SURCO también ha tomado el lugar que le corresponde en este

desafío. Además de continuar acompañando el crecimiento de las necesidades de seguros emergente de una economía en ciclo de expansión, el 2013 fue un año de profunda reflexión que permitió sentar las bases del Plan Estratégico 2013-2016. El mencionado Plan se asienta en un conjunto de logros, entre los cuales indudablemente destacan el reconocimiento de la trayectoria y la alta valoración de la propuesta de valor de SURCO que han manifestado, en cada ocasión en que han sido consultados, los asegurados, razón de ser de esta actividad.

Se buscará profundizar los vínculos y la satisfacción integral de las necesidades de los asegurados a partir de la particular capacidad de la Compañía de disponer y desarrollar productos en los diferentes ramos y eventualmente ingresar en nuevos.

Conjuntamente con una revisión permanente de procesos y procedimientos que acrediten altos estándares de calidad del servicio, el desarrollo de las personas que hacen SURCO tiene y tendrá nuevamente un papel central. Naturalmente será imprescindible continuar aportando a la profesionalización del mercado contribuyendo al desarrollo de todos los actores, en particular quienes están más cerca del asegurado y tienen la responsabilidad de interpretar y asesorar al mismo en el alcance de las coberturas. En resumen, podemos hacer un balance de un año de logros, de mucho esfuerzo y proyecciones de futuro.

Agradeciendo el esfuerzo de todos los que llevan adelante este proyecto con gran entusiasmo, avancemos entonces hacia un desafiante 2014.



actividades institucionales



Silvana Tachini
Enc. Gestión Humana

concurso escolar



SURCO Seguros junto a Fundación ACAC llevaron adelante el Concurso Escolar 2013 “Cooperando cuidamos el agua como fuente de vida”. Éste fue considerado de interés y auspicio del CEIP (Consejo de Educación Inicial y Primaria) y enmarcado en la celebración del “Año Internacional de la Cooperación en la Esfera del Agua”.

La convocatoria estuvo dirigida a escolares de 6to año de instituciones educativas públicas y privadas. Se procuró motivar la exploración en diferentes medios (libros, internet, observación directa en la comunidad, otras) que facilitarían la generación de reflexión sobre la importancia

y el cuidado del agua como medio de vida y de desarrollo sostenible, así como el involucramiento de los niños en los valores y principios cooperativos. El formato de participación fue la elaboración de un dibujo/pintura. Se recibieron 422 trabajos de diferentes localidades del país, a través de las urnas dispuestas en las Agencias de Cooperativa ACAC o Sucursales de SURCO Seguros.

Resultaron premiados en agosto a nivel nacional los escolares de los trabajos que alcanzaron el 1°, 2° y 3° lugar (y sus escuelas) luego de superar las etapas de precalificación previstas en las Bases del

Concurso. Se hizo además un sorteo general entre todos los participantes. La actividad superó ampliamente las expectativas previstas, evidenciándose el interés de los niños en el tema y el disfrute puesto en juego a través de distintos abordajes de sus expresiones artísticas de excelente calidad y creatividad.

Felicitemos a los escolares de Maldonado, Salto y Soriano que obtuvieron los 3 primeros lugares, a Artigas que logró el premio sorteo y en general a todos los escolares que nos hicieron llegar sus obras y demostraron su responsabilidad ante el cuidado de un recurso natural valioso como es el agua.

actividad UNASEV



En octubre de 2013 SURCO, a través de su Programa de RSE, realizó el lanzamiento de la actividad on-line “Yo elijo cuidarme: casco causa común”. La misma estuvo dirigida a los escolares de todo el país tanto de instituciones públicas como privadas.

La iniciativa fue producto de la participación de SURCO junto a UNASEV en el desarrollo de acciones de sensibilización para la SNSV (Semana Nacional de la Seguridad Vial, 2013) con foco en los motociclistas atendiendo el incremento de accidentes de tránsito asociados, con lamentables consecuencias para nuestra sociedad.

“Yo elijo cuidarme: casco causa común” en formato trivía on-line, buscó sensibilizar, informar y contribuir a la generación de una cultura de prevención en materia de seguridad vial desde el público infantil. Procuró involucrar activamente a los escolares en la temática, facilitando el aprendizaje mediante un instrumento lúdico-educativo que contó con el auspicio del CEIP (Consejo de Educación Inicial y Primaria) promoviendo que los niños se constituyeran en agentes de prevención en su casa-escuela-comunidad.

Participaron más de 250 niños, resultaron premiados 61 en los departamentos de

Montevideo, Canelones, Florida, Tacuarembó, Lavalleja, Cerro Largo, Rocha, Colonia, Salto, Paysandú, Maldonado, Rio Negro, Soriano, Artigas y Rivera. Algunos vinieron por la Casa SURCO a retirar sus premios (notebook, tablets, cámaras de fotos, mochilas, cascos certificados y chalecos 3M, entre otros) y otros lo recibieron en sus escuelas.

Agradecemos la calidez, alegría y entusiasmo que nos hicieron notar en todo momento y felicitarlos por su compromiso que fue lo que finalmente hizo posible que la actividad se materializara en una “causa común” por la seguridad vial.

surco en la agricultura



Carlos Rivera
Encargado Técnico
Agrícola

El Año Agrícola en Uruguay comienza el 1° de julio y finaliza el 30 de junio del año siguiente. En esta nota nos proponemos mostrarles cual es la situación –y actividad aseguradora- de SURCO en el recientemente finalizado año agrícola 2012-2013 (1° de julio 2012 a 30 de junio 2013).

Y también el desempeño en el invierno 2013-2014 que finalizó con la cosecha en este noviembre y diciembre.

cereales y oleaginosas en 2012-2013

De acuerdo con nuestros colegas de la Dirección de Información y Estadísticas Agropecuarias (DIEA) del Ministerio de Agricultura y Pesca (MGAP), en el ejercicio de referencia se sembraron casi 1:940.000 Hectáreas, de las cuales SURCO aseguró 459.000 Ha.

*En números redondos,
1 de cada 4 Ha de Cereales
y Oleaginosas que se siembra
en Uruguay está
asegurada por SURCO.*

Para quienes no están familiarizados con el tema, cuando se habla de Cereales y Oleaginosas en Uruguay nos referimos al Trigo, la Cebada, la Avena, la Colza-Canola, la Soja, el Maíz, el Sorgo, el Girasol, y el Arroz.

Recordemos que en Uruguay, en estos cultivos operan en total 5 Aseguradoras (incluida SURCO).

En el cuadro siguiente se muestra la **penetración de SURCO** –es decir el porcentaje de superficie asegurada- para cada cultivo, en 2012-2013, sobre la Superficie sembrada (la superficie asegurada por los productores agrícolas siempre es algo menor, especialmente en verano).



penetración de surco

cultivo	% penet. surco	cultivo	% penet. surco
SOJA	26%	TRIGO	18%
MAÍZ	24%	CEBADA	38%
SORGO	17%	AVENA	6%
GIRASOL	41%	COLZA	27%
ARROZ	18%		



Como se puede apreciar, la penetración no es igual para todos los cultivos. En parte por lo que decíamos más arriba: la superficie que se siembra no es necesariamente la que se asegura; sorgos y avenas no siempre son aseguradas. Por otra parte, cultivos como el arroz disponen de seguros “mutuales” dentro de los diferentes molinos arroceros.

Otro aspecto de interés para los productores agrícolas es el monto de indemnizaciones pagadas por una aseguradora en el año.

Durante 2012-2013 SURCO indemnizó cultivos por valor de 5:808.067 Dólares. Casi 6 Millones de Dólares “volvieron” a nuestros clientes.



...y ahora estamos en el año 2013-2014

Ha transcurrido el invierno con casi todos los cultivos ya cosechados (trigo, cebada, etc.) y estamos finalizando la siembra de los cultivos de verano (soja, arroz, maíz, etc.).

En este invierno hemos asegurado cerca de 140.000 Hectáreas, esto representa:

- 21 % del Trigo sembrado
- 45 % de la Cebada
- 12 % de la Avena, y
- 23 % de la Colza-Canola

Si se compara la penetración invernal de SURCO en 2012-2013 con esta última, hemos mejorado en el porcentaje de área asegurada en cultivos de invierno.

Esperamos mejorar también en el actual verano.

Como siempre, nuestros números están a la vista.

Les deseamos buena zafra, buenos rendimientos y un muy buen año para todos.



haciendo escuela: proyecto germinador



Valeria Bonomi
Ejecutiva de Cuentas
Área Comercial



Taller de Marketing on Line con Pablo Buela.

A mediados de este año, desde el área comercial lanzamos el “Proyecto Germinador”. Se trata de un plan de capacitación a largo plazo enfocado en los hijos de los corredores-asesores que comienzan a dar sus primeros pasos en esta actividad.

El mercado está cambiando, se está iniciando un recambio generacional, tanto de los corredores como de los clientes. Con lo anterior en mente, nos propusimos generar un canal de comunicación de jóvenes hacia jóvenes; y a través de este, no solamente aprender e intercambiar ideas, sino también poder innovar.

Tomamos nuestra premisa guía del plan estratégico en curso: “Crecer generando valor”, y encaminamos este proyecto para acercarnos a los “germinadores” y así generar herramientas valiosas para estos futuros profesionales del seguro, que adicionalmente aporten al perfeccionamiento y al trabajo de mejora continua de nuestra tarea.

Nuestra consigna es trabajar profesionalmente, aprendiendo y creciendo juntos.

En el mes de setiembre, iniciamos distintas instancias de capacitación:

actualizaciones sobre productos de seguros, un taller de Planificación Estratégica junto al Lic. Jorge Schiavelli y finalmente un taller de Marketing on-line de la mano de Pablo Buela. Creemos que el mercado de seguros abre las puertas a un amplio abanico de opciones, y como corredores deberán enfrentarlas de modo integral.

Consolidar un grupo de trabajo es el primer paso para seguir adelante con este proyecto con el que continuaremos el próximo año, abiertos a la incorporación de nuevos “germinadores” y nuevas ideas.



enfocados en la capacitación



Lic. Jorge Schiavelli



Equipo Comercial de Surco

Siguiendo con la convicción de que la capacitación es el eje central, por donde debemos brindar al Corredor Profesional las herramientas necesarias para que pueda realizar su tarea de forma más eficaz y con elementos que le permitan trabajar con tranquilidad y solvencia fue que invitamos nuevamente al Lic. Jorge Schiavelli para que brindara una capacitación que esta vez, versó sobre "El desafío de transformar consumidores en clientes" y tuvo lugar el pasado 16 de Octubre en el NH Columbia.

Con el objetivo de presentar un conjunto de técnicas y métodos para mejorar la gestión del Corredor y la eficiencia en general, planeamos este seminario taller interactivo con exposiciones del disertante y la participación de la concurrencia.

El temario recorrió la organización de la tarea del vendedor, el análisis de cartera, la evaluación de potenciales, la planificación de la gestión, segmentación de clientes y

programa de visitas, agenda y planificación para recoger resultados, propuesta al cliente y estrategias de comunicación.

Este programa tiene como uno de sus ejes principales entrenar a vendedores bajo una perspectiva profesional. Normalmente los vendedores se "hacen", buscamos con este programa de formación, otorgarles conocimientos a nivel técnico y profesional, de modo de aportar a su crecimiento.

Esta actividad, se enmarca dentro del programa iniciado hace tres años, con el apoyo de Inacoop y Cudecoop. Para el año próximo, y fruto de esta experiencia que ha hecho evidente la necesidad que muchos vendedores tienen de formarse en temas específicos de la profesión, de forma práctica, efectiva y rápida, trabajaremos nuevamente la incorporación de prestigiosos consultores y formadores, que nos permita continuar ofreciendo un servicio de formación integral de vendedores.



María Valdivia
Enc. de Comunicación

cambio de imagen

A partir de ahora Ud. está asegurado en Surco, Seguros Uruguayos Cooperativos.

Luego de veinte años, hemos decidido renovar nuestra imagen institucional. Acompañando el crecimiento y la expansión que la cooperativa viene mostrando, apostando a la sinergia entre las unidades técnicas de negocios y el área comercial, usando como plataforma de desarrollo el Plan Estratégico 2013 - 2016.

Surco, Seguros Uruguayos Cooperativos, se presenta como una marca "madre" para desde allí dialogar con los diferentes públicos, apostando a crear un mensaje eficiente, más claro, con un lenguaje sencillo y eficaz.

Los materiales y elementos de comunicación pasan a tener una estética más limpia, con predominio del color institucional, de modo que todas las acciones de comunicación se retroalimenten e impacten en el público, potenciando nuestra presencia de la mano de los elementos esenciales, base de nuestro crecimiento: nuestros valores y principios, y nuestra gente.

Bienvenidos a:



Conociendo al Ing. Agr. Ricardo Guido

Ricardo Guido García, 50 años, dos hijos, una nieta. Ingeniero agrónomo, egresado de la Universidad de la República en 1988, nacido en Dolores, radicado por temas laborales en Conchillas, Dpto. de Colonia.



Ingeniero Agrónomo Ricardo Guido

Contanos desde cuándo estás trabajando en SURCO y cómo fue tu vinculación con la empresa.

Vinculado a SURCO desde el año 2008, como perito agrícola de secano, desde el año pasado brindando apoyo a la unidad agrícola en temas de suscripción y desarrollo de nuevas coberturas.

¿Cuáles son los diferenciales de SURCO que más valoran los clientes y por qué?

SURCO se caracteriza por prestar atención personalizada y muy profesional a sus clientes, se les considera socios en un negocio en el que surco se hace cargo de determinados riesgos asociados al clima. Esas cosas tratamos de dejarlas claras de antemano, el cliente las entiende y las valora. Se ha trabajado mucho en hacer comprender que el seguro agrícola es una herramienta que brinda un apoyo importante en momentos de adversidades, y no una obligación impuesta por quién financia la actividad agrícola.

¿Qué falta desarrollar en materia de coberturas?

En agrícola hemos marcado trayectoria

desarrollando nuevas coberturas, no por capricho, sino por demandas concretas de los clientes. En esa línea se continúa, constantemente, se estudian planteos que nos llegan de clientes, se desarrollan las coberturas y luego hay que conseguir que el reaseguro se interesa por la misma, para conseguir los respaldos correspondientes que permitan lanzarlas al mercado. En ese marco hoy se viene trabajando fuertemente en coberturas de cultivos forrajeros, por ejemplo.

¿Cómo ves el desarrollo del mercado de seguros, particularmente AGRO, en Uruguay?

En Uruguay el mercado agrícola ha tenido un desarrollo muy interesante en estos últimos años, consecuencia por un lado de la apertura del mercado de seguros agrícolas y por otro de los cambios tecnológicos, económicos y sociales, que explican el gran dinamismo que el sector agrícola ha mostrado. No obstante desde SURCO hemos sido partícipes de esos cambios, desarrollando y promoviendo nuevas coberturas.

En lo que a cultivos de secano respecta la

penetración del seguro es muy importante, por lo que continuar ganando mercados viene de la mano del desarrollo de nuevas coberturas y propuestas que resulten atractivas para el sector.

En este corto período que llevás en la empresa, ¿cuáles son tus impresiones?

Desde mi actividad como perito, he valorado mucho el respeto, la independencia en el trabajo técnico, y el respaldo recibido siempre por los compañeros de equipo. Uno percibe claramente la filosofía de trabajo, compañerismo y profesionalismo, el sentimiento de equipo, con que se trabaja dentro de la unidad. Ahora, metido más en la cosa, uno siente un desafío doble: realizar aportes reales desde el punto de vista técnico, e integrarse como persona al grupo, a una sintonía y ritmos concordantes con la filosofía de la Empresa. Quizás este sea el desafío más importante para mí en esta etapa. Estoy plenamente convencido que los verdaderos aportes y desarrollos vienen del intercambio y discusión de ideas dentro del equipo, con respeto y profesionalismo y no tanto de planteos personales.

DÉBITO DIRECTO CON TARJETA DE CRÉDITO

DÉBITO BANCARIO

DÉBITO DE SUELDO

