



Síganos en twitter  
@ElAsegurador



88.9 Noticias / Acrí  
21:00 horas

Escucha los MIÉRCOLES DE SEGUROS  
en Finanzas Personales con Gianco Abundiz

**Audatex**  
a Solera company

Líder en gestión  
global de siniestros



Audatex LTN.  
Tel: 55 3003 3100  
[www.audatex.com.mx](http://www.audatex.com.mx)



Fundador: Genuario Rojas M.

Director General: César Rojas R.

ISSN-1561-2392

Número 688

Año XXIX

México, D.F. a 15 de junio de 2013

Publicación Quincenal

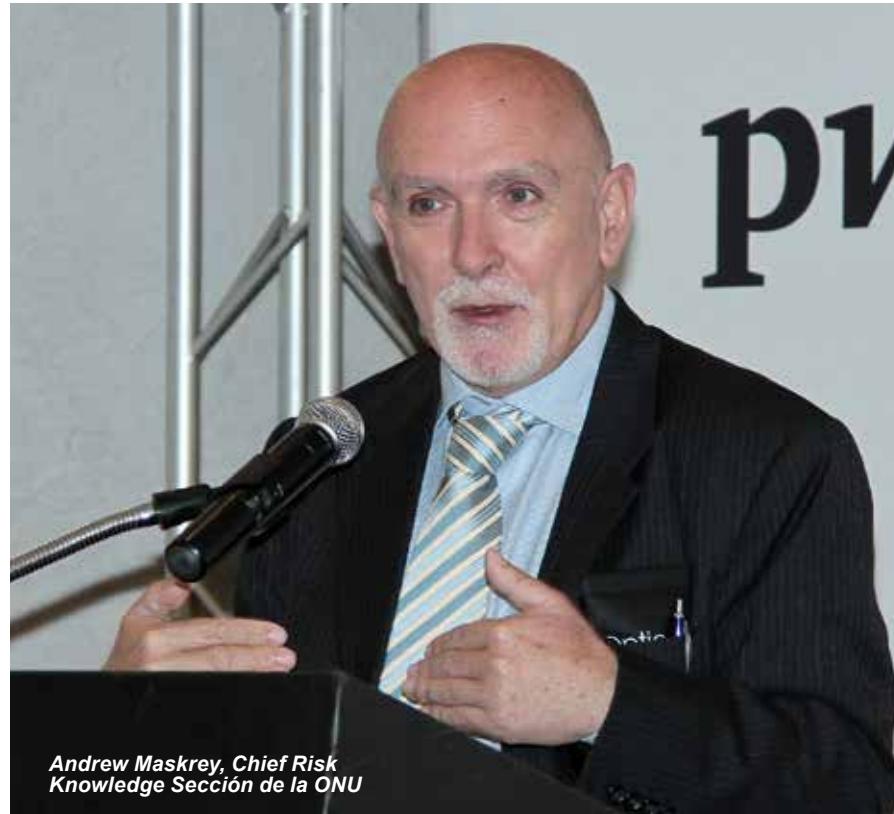
## Disparan mano del hombre y cambio climático costo de catástrofes a 2.5 trillones de dólares

Luis Adrián Vázquez Moreno  
@pea\_lavm

Del año 2000 a la fecha, los niveles de pérdidas económicas directas que se han registrado en el mundo por desastres naturales suman ya 2.5 trillones de dólares (un trillón es igual a un millón de millones). Esto incluye los daños que están asegurados y los que no lo están; tales cifras continúan en aumento por el cambio climático. "Lo delicado del caso es que existe una especie de ceguera empresarial que no alcanza a dilucidar que no sólo se puede culpar a los fenómenos climáticos de tales embates; la realidad es que las organizaciones empresariales también tienen algo de responsabilidad en la construcción del riesgo, y por ello existe la necesidad de hacer un llamado a las empresas para reducir los riesgos de desastre".

Dijo lo anterior Andrew Maskrey, Chief Risk Knowledge Sección de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), al participar como orador durante la conferencia de prensa que la empresa PwC (PricewaterhouseCoopers) organizó y en la que se dieron a conocer las conclusiones del Informe bienal de la Oficina de las Naciones Unidas para la Reducción del Riesgo de Desastres.

sigue en la página 15



Andrew Maskrey, Chief Risk Knowledge Sección de la ONU

### SE DICE...

Genuario Rojas M.

@GenuarioRojas

- Cambio de directores
- HDI, El Potosí y más

En HDI Seguros hay nuevo director general: JUAN CARLOS SUÁREZ NÚÑEZ, quien de ese modo sucede a ROBERTO RETTEG POOL, el cual acaba de ejercer su derecho a la jubilación, aunque seguirá colaborando con esta empresa aseguradora durante dos años como asesor...

Por lo pronto, Suárez Núñez estuvo ya como responsable de esa posición en el evento inaugural del Call Center Oficina de Servicio y Autopronto, efectuado en León, Guanajuato, los primeros días del mes en curso...

Retteg Pool optó por jubilarse luego de trabajar en seguros más de 42 años, siete

sigue en la página 06

■ Vende Generali su participación a Grupo Financiero Banorte  
pág. 04

■ En aprietos el seguro de aviación por tabuladores de RC  
pág. 10

■ Multas abonan formalidad al seguro obligatorio carretero  
pág. 11



EDITORIAL

02

MUNDO DEL  
**Asegurador**

REFLEXIONES	18
CHARLEMOS SEGUROS	19
ANALOGÍAS	20
VENTAS	20
AMASFAC	22

## En pensiones los planes privados y el largo plazo son vitales para una jubilación digna

*Fomentando  
incentivos fiscales  
y reforzando la  
información,  
podríamos aspirar  
a hacer crecer la  
precaria cifra de  
alrededor de 2000  
planes de pensiones  
privados*

Los planes privados de pensiones avanzan en México a paso muy lento. Las empresas y los individuos carecemos de cultura financiera y no existe la conciencia de que, si no se busca hoy una alternativa para robustecer el ahorro de la jubilación, llegado el momento ésta será insuficiente. Ha faltado compromiso, cultura y visión de largo plazo, y es el momento de pensar así, a largo plazo, afirmó Patricia Barra Ochoa, directora de Consultoría en Retiro para México de AON Hewitt, en entrevista para EL ASEGURADOR.

Patricia Barra advirtió acerca de la importancia de que las empresas asuman su papel en materia de responsabilidad social. El desconocimiento y la falta de información suficiente y cercana al seno de las organizaciones terminará generando problemas cada vez más graves en materia de jubilaciones y de salud.

sigue en la página 05



VI Foro Regional para Agentes de Seguros y Fianzas

León 2013

26 y 27 de septiembre



# EDITORIAL

## RIESGOS COMPARTIDOS

**E**l informe bienal de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) subraya que en lo que va del siglo los daños por catástrofes naturales globales, aseguradas y no aseguradas sumaron 2.5 trillones de dólares, -en efecto, "trillones de dólares", destacó el representante del organismo-, cifra que no sólo es récord, sino que, además, define el panorama que hacia el futuro tendrán que sortear las empresas de todo el orbe, debido a que las catástrofes naturales derivadas del desorden existente en el cambio climático serán cada vez más frecuentes y tendrán mayor intensidad.

El documento señala que en este contexto de siniestros en escalada, el hombre ha sido activo partícipe en la construcción del riesgo, toda vez que en el afán de ganar mercados, las empresas han olvidado apoyar sus decisiones de inversión con base en lo que revelen sus estudios y mapas de riesgo, e insisten en asentarse en zonas cuyo peligro es mayor. Lo peor es que muchas de ellas carecen de planes de continuidad de negocio, o sus esquemas de aseguramiento ni remotamente justifican la magnitud de los riesgos.

Obviamente el llamado de la ONU no va dirigido a la "no inversión" de las empresas, sino a la toma de conciencia y a que cada cual asuma el papel que le corresponde en torno de un ambiente climático que, según describen los especialistas, será cada vez más devastador de la integridad del hombre y los bienes materiales que posee.

La participación de la industria del seguro en la reparación de los daños en el mundo, en unos países más que en otros, tiene aún un porcentaje limitado. En México, por ejemplo, cuando hay inundaciones en las cuales las pérdidas a nivel social son cuantiosas, huracanes, terremotos, por citar algunos, se ha visto que, dentro de la tragedia económica para una gran cantidad de personas y de empresas, los menos "afectados" o involucrados en ello es justamente la industria del seguro carga indemnizaciones que son una mínima parte de las pérdidas.

Ante un escenario de riesgos catastróficos de la naturaleza que será cada vez más creciente, ¿qué papel, qué desafíos y qué acciones en concreto debería asumir la industria del seguro para poder vivir, convivir y desarrollarse como asegurador, pero al mismo tiempo cuidando que cada operación sea negocio?

Si la industria sólo trabajara en cuatro aspectos para afrontar el desafío, los aseguradores tendrían más de

sobra trabajo que realizar. Primeramente, el precio deberá ser tanto competitivo como suficiente para que en el terreno de los hechos de índole catastrófica tanto asegurados como aseguradoras estén adecuadamente respaldados.

Ya con la implementación del modelo de Solvencia II prácticamente sobre el escritorio, un desafío más será hacer coincidir un esquema de vanguardia para administrar integralmente los riesgos, con los procedimientos mismos que para tal efecto en ocasiones trasciende que se llevan a cabo y que tienen que ver con suscribir para ganar el negocio.

Un elemento más a revisión sería el relacionado con el de la mejora e innovación de los productos que se ofrecen en el mercado. Esto debe significar para las aseguradoras una apuesta para la imaginación, porque evidentemente un entorno como el que prevé la ONU para los años por venir, no se podrá solventar sólo con lo que hoy se tiene.

¿Cuántos y cuáles serán los productos y demás soluciones que se habrán de desarrollar para competir y ser una solución de aseguramiento para las industrias sin renunciar a la rentabilidad?

Finalmente, la técnica es quizás dentro de los elementos a considerar, el último de los retos. Aseguradores de toda la vida han hecho llamados en diferentes momentos para regresar al aseguramiento a partir de la técnica. La suscripción,

dentro de este concepto, el ajuste y la asesoría del agente de seguros juegan papeles por demás fundamentales que habrá que rescatar al máximo en torno de un ambiente de grandes riesgos naturales.

Se dice en la industria que la mercadotecnia y el hambre por conquistar mercados a costo de lo que sea le han ganado a la técnica. Ante un escenario de eventos naturales de impacto devastador, ese enfoque atenta y atentará siempre contra quienes aseguran y contra aquellos que asimismo consienten estar bajoasegurados y optan por poner a la suerte el devenir de su empresa, de sus inversiones.

La naturaleza y el hombre comparten estos riesgos. Quién sabe cuál sea más culpable de las consecuencias, porque la naturaleza y sus efectos han ido mutando para mal influidos por la mano del hombre, y el hombre asimismo ha modificado sus conceptos y óptica ante los riesgos, de igual forma de manera voluntaria.

Así pues, ¿cómo debería percibirse la industria aseguradora a nivel mundial en el futuro ante escenarios naturales cada vez más complejos? La respuesta se podría ofrecer a partir de factores que definen su esencia: su objeto social, la buena fe, la técnica y la ética del negocio.

## DIRECTORIO

ISSN-1561-2392

Editado y distribuido por:  
PEA COMUNICACIÓN,  
S. DE R.L. DE C.V.  
Insurgentes Sur 933, 2º Piso, Desp. 201  
y 202, Col. Nápoles, 03810 México, D.F.,  
Tel. y Fax: 3626 0495, 3626 0498, 5440 7830  
y 5440 7831; www.elasegurador.mx

### FUNDADOR

Genuario Rojas Mendoza  
genuario@elasegurador.com.mx

### CONSEJO EDITORIAL 2013

Claudia Elena Aragón  
Ernesto Ramírez  
Jorge Barba  
Verónica Alcántara  
José Abraham Sánchez  
Ethel García  
Hugo Butrón  
Luis Barros y Villa

### DIRECTOR GENERAL

César Rojas Rojas  
crojas@elasegurador.com.mx

### DIRECTORA COMERCIAL

Laura Edith Islas Yáñez  
lauraislas@elasegurador.com.mx

### EDITOR EN JEFE

Luis Adrián Vázquez Moreno  
lavazquez@elasegurador.com.mx

### REDACCIÓN

Ana Laura Martínez Padilla  
almartinez@elasegurador.com.mx  
Alma G. Yáñez Villanueva  
ayanez@elasegurador.com.mx

### FOTOGRAFÍA

Reymundo Martínez Merino  
rmartinez@elasegurador.com.mx

### DISEÑO

Claudia Araceli Rojas Rojas  
producción@elasegurador.com.mx

### PUBLICIDAD

Patricia Álvarez Rivera  
Xanath Sánchez Ceballos  
Mónica Guerrero Blanco

### ADMINISTRACIÓN

Briza Islas Yáñez  
administracion@elasegurador.com.mx

### SUSCRIPCIONES

Mayra Solís Tenorio  
suscripciones@elasegurador.com.mx

### ASESORÍA JURÍDICA

Lic. Gerardo Trigueros Gaisman

**EL ASEGURADOR:** periódico quincenal con circulación entre profesionales y empresas de los sectores asegurador, afianzador y ejecutivos de la industria, el comercio y los servicios de la República Mexicana y de seguros y fianzas en el extranjero.

Número de reserva al título en Reservas de Derechos de Autor 58-85; núm. de Certificado de Licitud de Título 2500 y núm. de Licitud de Contenido 1601.

Registro postal Núm. PP09-1528.

Autorizado por Sepomex.

Impreso en Milenio Diario, S.A. de C.V.  
Avenida No. 17, Col. Granjas Esmeralda  
09810, México, D.F.

Año XXIX No. 688



Visíte  El Asegurador.mx



# Los mercados emergentes son los más afectados del mundo por la falta de seguridad alimentaria

Ana Laura Martínez P.  
@pea\_analaura

**L**os mercados emergentes representan hoy en día las regiones más afectadas por la falta de seguridad alimentaria a nivel mundial, pues en ellos se presenta la circunstancia de que una de cada ocho personas sufre hambre y desnutrición. Esto sucede a pesar de diversos esfuerzos realizados por gobiernos nacionales y organizaciones supranacionales y representa un desafío que atañe a todo el orbe; pues, debido al rápido crecimiento de la población universal se calcula que la producción agrícola en el orbe deberá incrementarse hasta 60 por ciento de aquí al año 2050 para poder satisfacer las crecientes necesidades de la especie.

Lo anterior es parte del contenido del documento Sigma de Swiss Re "Por un objetivo común: la seguridad alimentaria en los mercados emergentes", en el que se hace hincapié en el enorme reto que representa hoy para todo país el nivel de alimentación que tendrá la gente dentro de algunos años en comparación con la tasa de crecimiento demográfico; sobre todo, como ya se mencionó, en los mercados emergentes.

Seguridad alimentaria se entiende como el suministro suficiente de productos alimenticios básicos pero va más allá de la subsistencia y asimismo toma en consideración el contenido nutritivo y las preferencias individuales en materia de alimentación.

De acuerdo con Swiss Re, para garantizar la seguridad alimentaria se necesita la colaboración de diversos actores con el objeto de mejorar la productividad, la inversión en agricultura, el almacenamiento y transporte, así como la distribución y la gestión del riesgo

Tabla 1  
Número de personas afectadas por la pobreza, por regiones y países seleccionados (2008)

Región	Población (en millones)	Millones de personas que viven con menos de USD 1,25 al día	Porcentaje de personas afectadas por la pobreza
<b>Asia oriental y la región del Pacífico</b>	<b>1.983</b>	<b>284</b>	<b>14,3</b>
Indonesia	235	53	22,6
Zonas rurales de China	754	168	22,3
<b>Europa y Asia central</b>	<b>474</b>	<b>2</b>	<b>0,5</b>
Georgia	4	0,6	15,3
Tayikistán	7	0,8	10,7
<b>Latinoamérica y el Caribe</b>	<b>570</b>	<b>37</b>	<b>6,5</b>
Haití	10	6	63,4
Colombia	45	5	11,3
<b>Oriente Medio y el norte de África</b>	<b>320</b>	<b>9</b>	<b>2,7</b>
Yemen	23	4	17,1
Egipto	78	1	1,7
<b>Asia meridional</b>	<b>1.587</b>	<b>571</b>	<b>36,0</b>
Bangladesh	145	68	46,6
Zonas rurales de la India	839	333	39,7
<b>Africa subsahariana</b>	<b>813</b>	<b>386</b>	<b>47,5</b>
Congo	62	54	86,2
Nigeria	151	100	66,5
<b>Total</b>	<b>5.746</b>	<b>1.289</b>	<b>22,4</b>

Fuente: Replicate of the World Bank's Regional Aggregation, base de datos de investigación PovcalNet, The World Bank Group, 18 de mayo de 2012 <http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/povDuplic.html>

Swiss Re, sigma N.º 1/2013

## En mercados emergentes, una de cada ocho personas sufre hambre y desnutrición

en el sector agrícola. Es indispensable crear una estrecha colaboración entre el sector agroindustrial, los gobiernos, las organizaciones supranacionales, las comunidades locales y los sectores asegurados y reasegurados.

En punto a estos dos últimos sectores, el seguro agrario sirve para gestionar los riesgos en la cadena de valor de la producción agrícola, para estabilizar los ingresos de las explotaciones agrarias y para promover la inversión en agricultura. Estas protecciones financieras también constituyen uno de los métodos mediante los cuales los agricultores de los mercados emergentes pueden pasar de una agricultura de subsistencia a una sostenible.

Además de ello, asegurar los riesgos agrícolas sirve de garantía para créditos, lo que facilita así la financiación a pequeños agricultores. En los mercados emergentes, estos productos pueden servir asimismo como plataforma de impulso para fomentar la inversión en transporte y almacenamiento, distribución y otro tipo de servicios de logística.

Durante 2011, las primas del seguro agrario mundial se estimaban en 23 mil 500 millones de dólares, de los cuales 5 mil millones eran generados por los mercados emergentes.

Entre 2005 y 2011, las primas del seguro agrario en este tipo de mercados registraron un sólido crecimiento anual de alrededor de 30 por ciento (frente al 20 por ciento del resto de los países). Las principales regiones de tal crecimiento fueron China e India, que en conjunto representaban alrededor de 62 por ciento de las primas de mercados emergentes en 2011.

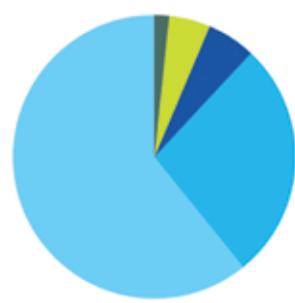
A pesar de que los nuevos productos, los canales de distribución, la tecnología, las políticas gubernamentales proactivas y los valores de los cultivos de algunas materias primas se elevaron y sirvieron como contribuyentes al crecimiento de los mercados emergentes en este rubro, la penetración del seguro aquí sigue siendo baja, y estos productos están aún muy lejos de alcanzar todo su potencial de crecimiento.

Así pues, como una de las posibles soluciones que plantea el informe para poder superar el desafío que en la actualidad enfrenta el seguro agrario en los países emergentes se encuentra una serie de factores clave que a continuación se especifican:

- **Acceso.** Un programa de seguros exitoso debe ser accesible para la mayor cantidad posible de titulares. Es esencial llegar hasta las regiones más remotas, sobre todo en África y Asia, donde muchos pequeños agricultores trabajan en zonas rurales.
- **Participación.** Los productos del seguro agrario deben ser asequibles y relevantes para los agricultores de manera que éstos tengan un gran interés en contratarlos.
- **Eficiencia de costos.** Las aseguradoras del ramo agrario deben esforzarse por establecer redes de distribución más eficientes y por utilizar en mayor medida la tecnología para así minimizar los costos administrativos y de liquidación de siniestros.
- **Tarificación sólida desde el punto de vista actuarial.** Las aseguradoras deben intentar desde el principio diseñar esquemas modulares que permitan alcanzar no sólo objetivos socioeconómicos sino también comerciales.
- **Datos y estadísticas.** La tarificación fundamentada en bases actuariales sólidas y las evaluaciones imparciales de siniestros dependen frecuentemente de la objetividad, exactitud y puntualidad de los datos climáticos y del rendimiento.
- **Apoyo a la infraestructura.** Los servicios financieros y otros factores similares son críticos para una gestión eficiente de riesgos y para el funcionamiento del seguro agrario.
- **Apoyo gubernamental.** El gobierno y el sector legislativo tienen un papel importante en el aumento de participación del sector privado. Las subvenciones de primas pueden estimular una mayor demanda de la cobertura de riesgos agrícolas por parte de los agricultores con pocos recursos.

Figura 5

Distribución regional de las personas que padecieron hambre entre 2010 y 2012 (millones de personas, cuota mundial de personas que padecieron hambre)



Millones de personas que padecieron hambre entre 2010 y 2012	
Mercados avanzados	16: 2%
Oriente Medio y el norte de África	41: 5%
Latinoamérica y el Caribe	49: 5%
África subsahariana	237: 27%
Asia y la región del Pacífico	528: 61%

Fuente: «El estado de inseguridad alimentaria en el mundo 2012», FAO (Roma, 2012), p. 10

Swiss Re, sigma N.º 1/2013

www.lojack.com.mx 2581-1060 01800 849-9053



VEHÍCULOS RECUPERADOS POR

LO JACK®  
localiza • recupera • entrega

# Con sólo 6.5% de ahorro obligatorio en las pensiones, urge que mexicanos incrementen su patrimonio con ahorro voluntario

Ana Laura Martínez P.  
@pea\_analaura

**E**l sistema de pensiones o cuentas individuales de ahorro para el retiro bajo el cual se rige la población mexicana es actualmente insuficiente para que las personas cuenten con un patrimonio estable al momento de retirarse. Esto obedece básicamente a dos causas: la aportación obligatoria que hacen tanto el gobierno como las propias empresas es escasa, pues únicamente llega a 6.5 por ciento sobre el salario de cotización de los trabajadores; y no existe aportación voluntaria individual o es muy pequeña.

Así lo explicó Óscar Franco, presidente ejecutivo de la Asociación Mexicana de Afores (Amafore), quien señaló en entrevista para EL ASEGURADOR que uno de los desafíos más áridos es lograr que los trabajadores participen con ahorro voluntario en sus cuentas individuales aportando entre 5 y 10 por ciento de su salario para que al retirarse puedan continuar financiando su nivel de vida. A esto se enfrenta el sistema, pues dicha concientización, aunque debe ser gradual, no es parte hoy en día de la cultura de los mexicanos.

“Esta opinión sobre la urgencia de que las personas incluyan el ahorro voluntario entre sus gastos cotidianos no es sólo de Amafore, sino que se comparte con otras instituciones y autoridades, por lo que se han instrumentado campañas de cultura financiera y de ahorro para el retiro a través de mensajes sencillos, claros y accesibles en diferentes medios de comunicación para que toda la población pueda entenderlos, familiarizarse con ellos e implementarlos en su vida diaria; sin embargo, no es tarea fácil, pues no son hábitos que se puedan fomentar de un día para otro.”

Entre la población económicamente activa, los individuos que tienen entre 20 y 30 años son los más difíciles de convencer de que ahoren para su retiro, pues en su mentalidad tienen claro que ese es dinero del que no van a disponer hasta dentro de mínimo 30 años, y ahí es cuando comienzan a perder el interés. Lo importante ahora es que, aun sabiendo que lograr esta conciencia es un gran reto, autoridades, organizaciones, medios de comunicación, prestadores de servicios, etcétera debemos trabajar en conjunto para poder llegar a crearla”, afirmó el entrevistado.

En otro momento de la entrevista, Óscar Franco comentó que hay países (sobre todo los desarrollados, como Estados Unidos y algunos de Europa) en los que se llevan a cabo prácticas exitosas relacionadas con el tema; por ejemplo, hay sistemas de pensiones en los que por cada porcentaje que el trabajador aporte voluntariamente la empresa lo apoya

**Los trabajadores deberían aportar entre 5 y 10% de su salario**



Archivo de Inapam

con otra parte. Así, el ahorro voluntario se hace más común y al mismo tiempo se recibe un incentivo por lograrlo. Hay varias experiencias importantes, pero antes de aplicarlas a México habría que revisar de manera detallada, que es lo más conveniente.

“En este momento sabemos que las aportaciones son un parámetro insuficiente”, apuntó el presidente ejecutivo de Amafore, y además de promover el ahorro voluntario, “seguiremos analizando con las autoridades la conveniencia de incrementar este porcentaje para equilibrar todas las aportaciones que se hagan”.

Por último, otro de los desafíos a los que se enfrenta el sistema, desde el punto de vista de Óscar Franco, son los trabajadores independientes que se encuentran en la economía informal y que por tanto no reciben de parte de ninguna institución este apoyo económico para su retiro; así que es importante también hacerles saber que existen estas mismas cuentas como instrumento de ahorro voluntario y que llegado el momento no se queden sin patrimonio alguno. Lo que nos lleva a la misma conclusión: urge concientizar a la población.

## Vende Generali a Grupo Financiero Banorte el 49 % de su participación en Seguros y Pensiones Banorte

**A**l cierre de esta edición, mediante un comunicado emitido por la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), se informó que Grupo Financiero Banorte y Assicurazioni Generali, S.p.A., a través de sus empresas afiliadas o subsidiarias (Grupo Generali) (BIT:G), firmaron un acuerdo vinculante mediante el cual Grupo Financiero Banorte (GFB) adquiere el 100 por ciento de las acciones representativas del capital social de Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V. y Pensiones Banorte Generali, S.A. de C.V., de las cuales casi la mitad estaban en manos de Grupo Generali.

Esta decisión obedece a una estrategia implementada por Grupo Financiero Banorte que busca operar y controlar estas compañías en su totalidad debido a que la presencia del interés minoritario en estos negocios no permitía potenciar su crecimiento al máximo.

El comunicado agrega que Grupo Generali posee en la actualidad un 49 por ciento del capital social de Seguros Banorte Generali y de Pensiones Banorte Generali. Tanto Grupo Financiero Banorte como Grupo Generali cuentan con las autorizaciones corporativas correspondientes para la celebración del acuerdo que los obliga, el cual está sujeto a la obtención de las autorizaciones gubernamentales en un periodo de 180 días a partir de la fecha de firma. En este periodo, GFB evaluará diferentes alternativas para financiar la adquisición de las participaciones accionarias en cuestión.

El monto que pagará GFB por la participación de Grupo Generali en Seguros Banorte Generali asciende a 637 millones de dólares, mientras que el pago por la participación en Pensiones Banorte Generali asciende a la cantidad de 220.5 millones de dólares. El pago total monta entonces a la cantidad de 857.5 millones de dólares, incluyendo el pago por el capital excedente que registraron tanto GFB como BIT:G al cierre de abril, equivalente a 48.4 millones de dólares y 31.1 millones de dólares, respectivamente. La venta de la participación de Seguros Banorte Generali implica un múltiplo pagado de 18x la utilidad del 2012, que disminuye a 16.5x

al descontar el capital excedente, y a 13.5x considerando la utilidad esperada en 2013.

La compra de Pensiones Banorte Generali corresponde a un múltiplo implícito de 4.9x el valor en libros del 2012, de 4.3x considerando los resultados esperados del 2013, y el múltiplo disminuye notablemente al tomar en cuenta el valor del portafolio actual de esta compañía. Estos múltiplos se reducirán a través del tiempo en la medida en que Banorte se amolde a la circunstancia de operar y controlar ambas compañías en su totalidad.

Seguros Banorte Generali ofrece principalmente seguros de Vida, Auto, Hogar y Gastos Médicos a través de una red de agentes, brokers independientes y principalmente mediante la red comercial de Banco Mercantil del Norte S.A. (Banorte). Al cierre de 2012, esta aseguradora se ubicó en la novena posición del mercado en términos de primas vendidas, y en séptima posición en cuanto a resultado neto, de acuerdo con la información de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

Durante los primeros tres meses del 2013, Seguros Banorte Generali representó 1.9 por ciento de los activos totales de GFB y 3.4 por ciento del capital contable. La utilidad reportada durante este periodo fue de 282 millones de pesos, y de 924 millones de pesos durante todo 2012, un 9 y 8.5 por ciento de la utilidad total de GFB, respectivamente.

Pensiones Banorte Generali opera, administra y garantiza el pago de pensiones derivadas de la Ley del Seguro Social. Al cierre del 2012 se ubicó en primer lugar del mercado en términos de primas vendidas, conforme a la información de la CNSF. Durante los primeros tres meses del 2013, Pensiones Banorte Generali representó 4.8 por ciento de los activos totales de GFB, y 1.4 por ciento del capital contable. La utilidad reportada durante este periodo fue de 49 millones de pesos, y de 96 millones de pesos durante todo 2012, un 1.6 y 0.9 por ciento de la utilidad total de GFB, respectivamente.

# En pensiones los planes privados y el largo plazo son vitales para una jubilación digna

Luis Adrián  
Vázquez Moreno  
@pea\_lavm

**L**os planes privados de pensiones avanzan en México a paso muy lento. Las empresas y los individuos carecemos de cultura financiera y no existe la conciencia de que, si no se busca hoy una alternativa para robustecer el ahorro de la jubilación, llegado el momento ésta será insuficiente. Ha faltado compromiso, cultura y visión de largo plazo, y es el momento de pensar así, a largo plazo, afirmó Patricia Barra Ochoa, directora de Consultoría en Retiro para México de AON Hewitt, en entrevista para EL ASEGURADOR.

Patricia Barra advirtió acerca de la importancia de que las empresas asuman su papel en materia de responsabilidad social. El desconocimiento y la falta de información suficiente y cercana al seno de las organizaciones terminará generando problemas cada vez más graves en materia de jubilaciones y de salud. A continuación, la entrevista:



Patricia Barra Ochoa

► Se dice que el porcentaje de ahorro obligatorio que actualmente les retienen a los trabajadores nunca será lo suficientemente digno para cubrir sus necesidades en la última etapa de su vida. ¿Qué opinión tiene al respecto?

Efectivamente, las pensiones que recibiremos los mexicanos por parte de la seguridad social son totalmente insuficientes, sobre todo si hablamos hoy de las generaciones posteriores a la ley 97, las cuales lograrán un nivel de reemplazo de alrededor del 50 o 60 por ciento, y los que exceden de los 25 salarios mínimos sólo lograrán entre el 30 o 40 por ciento. Con esa cantidad es, y será, muy complicado vivir de una manera digna.

Por lo tanto, lo que tenemos que hacer es comprometernos como empresas a asumir una responsabilidad social mayor con nuestros empleados y generar programas de jubilación corporativos; y, por otra parte, debemos buscar la forma de crear conciencia de que como mexicanos requerimos encontrar la forma de ahorrar voluntariamente para complementar nuestra jubilación.

El tema se complica aún más, porque no solamente estaríamos hablando de pensiones, sino asimismo de salud. Es un reto combinado en el sentido de que con el dinero que tengamos de la pensión nos deberá alcanzar para la parte médica y también para cubrir las necesidades cotidianas.

► ¿Qué se ha dejado de hacer para propiciar esa toma de conciencia y para que las empresas implementen estos esquemas de pensiones privados?

## Ha faltado compromiso, visión y gobierno corporativo para impulsarlos

Son varios los elementos. El primero es que hoy muchas de las empresas requieren un capital de trabajo importante con el cual empezar a crecer y establecerse. Por este motivo, de entrada el tema de la jubilación se percibe como un esquema de beneficios para la plantilla de recién ingreso que de momento hay que poner fuera del radar.

Las organizaciones se han preocupado más bien por asignar un salario que sea competitivo y por generar beneficios de corto plazo, y no han pensado en privilegiar el largo plazo. La jubilación es un tema de largo plazo al que no estamos acostumbrados. No pensamos en él ni personas ni empresas.

En cambio, para las organizaciones ya maduras que empiezan a tener poblaciones que permanecen por largo tiempo dentro de la fuerza laboral y que envejecen, el tema de jubilación sí es un punto en el que se enfocan más, por ejemplo, otorgándoles a los empleados planes de pensiones que pudieran ser complementarios de la seguridad social. Desafortunadamente, la creación de este tipo de planes es raquíta, aunque lo deseable es que su expansión fuera a pasos agigantados. La realidad es que su desarrollo es extremadamente lento.

En México hay alrededor de 2000 planes privados de pensiones. Si sabemos que hay 800 mil empresas registradas ante el seguro social, pues la insuficiencia es enorme. Falta visión, compromiso y gobierno corporativo para asumir, como empresas, que debemos pensar no sólo en el bienestar inmediato

de nuestro personal, sino también en el de largo plazo.

Como individuos, el problema no es menor. Lo cierto es que carecemos de cultura financiera. Somos una sociedad consumista que propicia la creencia de que todo el dinero que ganamos lo tenemos que gastar. Sobre todo actúan así quienes venimos de épocas inflacionarias en las que lo conveniente era eso, gastar; y ahora que la inflación es ya muy controlada, no sabemos bien qué hacer con nuestro dinero, por lo que se requiere incubar una estrategia de cultura financiera.

► ¿Hay interés de las medianas y pequeñas empresas por generar tales planes, cuando su operación, a diferencia de los grandes corporativos, no genera grandes volúmenes de ventas? Obviamente, los planes y prestaciones de unas y otros no podrían equiparse. ¿Influye el tamaño de la empresa?

Yo diría que no tiene nada que ver el tamaño de la empresa. Creo que la primera pregunta que debemos hacer es ¿qué vamos a hacer con nuestros empleados, aun cuando seamos pyme, si permanecen en la empresa 25 o 30 años? ¿Qué vamos a hacer con ellos al llegar a la edad de 60 o 65 años? Vas a tener que buscar una estrategia de salida. Qué mejor que tal estrategia de salida sea a través de un plan de jubilación bien estructurado que les permita un retiro más digno.

No es tanto un tema de complejidad, sino que las empresas pyme aún no tienen una fuerza laboral que se esté estabilizando y que tenga, por consiguiente, personas que lleguen a la jubilación. Necesitamos empezar a dar esos pequeños pasos necesarios tanto la empresa como el empleado para generar un plan de pensiones.

► ¿Qué condiciones tendrían que existir en el mercado para que ello se materialice?

Desde el punto de vista fiscal, que hubiera mecanismos para que empresas y empleados pudiesen aportar sobre bases fiscales adecuadas. Por otro lado, el tema de impuestos al momento en que recibo el beneficio necesita un marco regulatorio adecuado y más claro.

Las empresas tienen que hacer conciencia de que nuestras poblaciones van a empezar a envejecer; de que vamos a necesitar fuerza laboral permanente y comprometida con la organización, y de que, por consiguiente, deberán prever a largo plazo cómo planear las parrillas de salida y cómo jubilar a toda esa gente llegado el momento.

Debemos hacer cultura financiera entre nuestros empleados. No debemos esperar a que el gobierno u otros puedan hacer. Es importante comprometerse con la implementación de asesoría en el interior de la empresa y hacerles ver a los empleados cuál es su realidad y cuál podría ser si emprenden acciones adicionales de jubilación.

# Se Dice...

de ellos dirigiendo HDI Seguros, desde que esta compañía se denominaba GE Seguros hasta hoy que toma el nombre de HDI Seguros (a partir de 2009) cambios que no sólo fueron nominales, sino también estructurales, esto es, de los accionistas...

La decisión fue tomada por Retteg Pool justo cuando culmina la integración de Metropolitana y HDI Seguros, negociándola con **MATTIHAS MAAK**, presidente del consejo de HDI Seguros y director operativo de Talanx International...

Otra designación de dirección general ocurrió en Seguros El Potosí. En la primera quincena de junio se invitó a **SERGIO MEZA** para que ocupe dicho puesto. Como ustedes seguramente recuerdan, esa posición había quedado acéfala luego del fallecimiento de **JORGE DUGELVY**...

A partir del 1 de julio de 2013, **JUAN SEGURA**, en los últimos años director general de Chubb, pasará a formar parte de AON. Se incorporará como director general en la división que esta corporación tiene en seguro directo. Hoy Segura es también presidente de la Asociación de Compañías Afianzadoras de México, A.C. (Afianza)...

La noticia de que Mapfre México firmó un convenio exclusivo con Genworth (dirigida en lo general por **JAIME MASSIEU** tanto en Vida como en Da-



Funcionarios de Mapfre y de Genworth en la firma de convenio por el cual la primera distribuirá productos de la segunda.

ños) para distribuir productos Lifestyle Protection (protección del estilo de vida) en este país sorprendió a algunos...

Pero la sorpresa no cabe. Tanto Genworth Vida como Genworth Daños carecen de intermediarios tradicionales para colocar sus productos en el mercado, y es precisamente a través de instituciones del ámbito financiero como los hace llegar a sus prospectos...

"El acuerdo, que ya había sido rubricado a nivel Latinoamérica, le permitirá a Mapfre completar su oferta asegura-

dora en México, lo cual la convertirá en una de las compañías con mayor gama de seguros a nivel nacional", explicaron colaboradores de Mapfre México al dar a conocer la información correspondiente a la firma del convenio...

De esta forma, Mapfre les ofrecerá a sus clientes mexicanos coberturas que facilitan el mantenimiento de las obligaciones crediticias ante accidentes, enfermedades, desempleo y fallecimiento, además de múltiples protecciones para diversos activos patrimoniales, añadió la aseguradora...

Y es que, nos decía **JAIME MASSIEU**, los productos que ofrece Genworth responden a necesidades puntuales que revela el "Índice Genworth", estudio que incluye 13,000 encuestas a hogares de 20 países, y que cita tres preocupaciones esenciales: seguridad en el empleo, nivel de ingreso y costo de vida...

Massieu agregó que el índice permite conocer la percepción de los asegurados cara a la situación financiera y da una visión de los rubros a trabajar para crear una conciencia de prevención y desarrollar soluciones enfocadas en los segmentos y los productos llamados a resolver necesidades específicas...

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas lanzó la convocatoria al Pre-

mio de Investigación 2013 sobre estos temas, en los cuales pueden participar profesionales que laboran en los sectores asegurador y afianzador mexicanos: investigadores, profesores y estudiantes de las instituciones de investigación y enseñanza superior del país, y público en general...

El premio persigue estimular la investigación aplicada y el análisis de temas de interés relacionados con los seguros y las fianzas que contribuyan al desarrollo de estos sectores de la actividad económica nacional, y está abierto a trabajos inéditos o tesis de titulación que aborden el análisis y aporten soluciones originales a problemas de actualidad...

La fecha límite de entrega de trabajos se marca como a más tardar" a las 18:00 horas del lunes 26 de agosto de 2013. Los detalles de la convocatoria pueden consultarse en la página de la CNSF. Habrá tres premios de 100 mil pesos; tres de 50 mil pesos y tres de 35 mil pesos...

Con el título "La lógica del dinero y la riqueza", la Asociación de Promotores de Agentes, A.C. (Aspro) llevará a cabo una sesión "De promotor a promotor" el 10 de julio de 2013, de las 8:45 a las 11:00 horas, en el Centro Asturiano de la Ciudad de México...

Presidida por **OSVELIA GÓMEZ**

## LA PALABRA

Domine las CUATRO VÍAS de comunicación:



### ORAL- QUE DICE NUESTRA VOZ

POTENCIA • CLARIDAD • MATICES • TONOS • INTENCIones • RESPIRACIÓN • DICCIÓN

### VISUAL- QUE REFLEJA NUESTRA CARA Y CUERPO

POSTURA • LENGUAJE FACIAL Y CORPORAL • MOVIMIENTO ASERTIVO

### INTELECTUAL- QUE DECIMOS

IMPROVISACIÓN • ADAPTACIÓN AL RECEPTOR • ESTRUCTURACIÓN • SENTIDO DEL HUMOR

### EMOTIVA- QUE PROYECTAMOS

TRANSMISIÓN DE SENTIMIENTOS • CREDIBILIDAD • EMOTIVIDAD • ENERGÍA COLECTIVA

**PIERDA EL MIEDO, CAUTIVE Y CONVENZA A UNA  
O A MIL PERSONAS. DISFRUTE SER EL FOCO DE ATENCIÓN  
Y...¡SÁLGASE CON LA SUYA!**

 DESDE 1989, SOMOS LOS ESPECIALISTAS.

5662 0111 y 5662 0124

[www.lapalabra.com.mx](http://www.lapalabra.com.mx)

Se entrega diploma

Juan Carlos Suárez Núñez, director general de HDI Seguros y Sergio Bunin, responsable para América Latina de Talanx Internacional.



**MONTER**, la Aspro ha invitado a **MAURICIO CANDIANI** como conferencista, y abre las inscripciones al evento a través de NORMA IZQUIERDO, vía teléfono (5604 0178) o bien por correo electrónico: dirección@asprograma.org.mx...

Antes, el 18 de junio, la Asociación de Seleccionadores de Riesgos en el Seguro de Personas, A.C. (Aserp) llevará a cabo, a partir de las 17:30 horas, una sesión de trabajo en la que tendrá como conferencista a **SOFÍA BELMAR BERUMEN**, con el tema "Lo que sabemos del futuro"...

La cita es en el auditorio de MetLife México, ubicado en Boulevard Manuel Ávila Camacho número 32, colonia Lomas de Chapultepec, informa el consejo directivo integrado por **PATRICIA RIQUELME**, **MARIO BOTELLO**, **JOSÉ ANTONIO BARREIRO** y **CARLOS COLÍN**, presidenta, vicepresidente, tesorero y secretario, respectivamente...

Las inscripciones al Foro Regional Noreste para Agentes de Seguros y Fianzas que el periódico EL ASEGURADOR llevará a cabo en Monterrey, Nuevo León, el 26 de junio de 2013, se agotaron el 10 del mismo mes, lo que entraña una gran responsabilidad y obliga al agraciado a quienes de uno otro modo hacen posible que algo así ocurra...

El Foro Regional Bajío para Agentes de Seguros y Fianzas, programado para los días 26 y 27 de septiembre de 2013 en León, Guanajuato, muestra igualmente ya, a estas alturas, un gran avance. No se lo pierda, sea como expositor o como asistente al evento. En ambos casos los conferencistas constituyen una garantía...

El Colegio Nacional de Actuarios, A.C. (Conac) estuvo presidido hasta el 12 de junio del año en curso por **JESÚS ZÚÑIGA SAN MARTÍN**. A partir de ese día el nuevo consejo es encabezado por **PEDRO PACHECHO VILLAGARÁN**, quien hoy en día trabaja como director general en Prevem Seguros...

El pase de la estafeta tuvo como marco una cena. El lema del Conac es "Por un gremio unido, responsable y respetado". La posición de director ejecutivo del Conac la ocupa **PATRICIA LUNA DÍAZ**...

La Federación Internacional de Administradoras de Pensiones (FIAP) es una promotora incansable de la capacitación. Uno de sus eventos de este año es el "WorldPensionSummit 2013", que se efectuara el 13 y 14 de noviembre de este año en Amsterdam...

WorldPensionSummit es la única plataforma ideada por y para los profesionales de las pensiones. Esta vez ofrecerá análisis clave, conocimiento y amplio espacio para discusión entre colegas. Para más información hay que visitar la página [www.worldpensionsummit.com...](http://www.worldpensionsummit.com...)

El 19 de junio de 2013, la Asociación Mexicana de Derecho de Seguros y Fianzas, A.C., llevará a cabo un semi-

nario de todo un día orientado a examinar "el entorno jurídico del agente de seguros y fianzas en la actualidad". Quien desee más información o inscribirse puede hacerlo comunicándose vía correo electrónico con **MIRIAM ORDÓÑEZ**: correo [miriam.ordonez@amedesef.org.mx](mailto:miriam.ordonez@amedesef.org.mx)...

Desde Zurich se nos dice que XL Group nombró a **THIERRY DAUCOURT** como director de Operaciones

de la Unidad de Seguro Directo International Property & Casualty, con efecto a partir del 1 de agosto de 2013...

Daucourt será responsable de prestar apoyo al CEO de la unidad, **JASON HARRIS**, en el desarrollo y ejecución de la estrategia y las principales políticas para impulsar la expansión, el rendimiento financiero y la eficiencia en toda la región...

El Instituto Mexicano Educativo de

Seguros y Fianzas, A.C. (Imesfac), dirigido por **LAURA BERMÚDEZ**, ofrecerá en Guadalajara, Jalisco, un programa para la Certificación en Suscripción del Seguro de Gastos Médicos Mayores, Accidentes Personales y Salud. Se anuncia que se iniciará con 50 horas del 1 al 5 de julio de 2013. El evento está sujeto a que haya quórum. Reservas como **JOSÉFINA MAGAÑA**: [josefina.magana@imesfac.com.mx](mailto:josefina.magana@imesfac.com.mx)

**NO TE LA JUEGUES...**  
MÁS DE 18 AÑOS DE EXPERIENCIA  
LO SIMPLIFICAN TODO TE LO ASEGURAMOS

EMERGENCIA Q  
CON UN CLIC,  
ESTAMOS MÁS CERCA DE TI

**ESTAMOS CERCA DE TI**

[www.qualitas.com.mx](http://www.qualitas.com.mx)  
[ccq@qualitas.com.mx](mailto:ccq@qualitas.com.mx)

Centro de Contacto Quálitas  
01 800 800 2021

## Síntesis de las Modificaciones a la Ley Sobre el Contrato de Seguros

**REFORMA 4-ABRIL-2013**  
**(Entra en vigor al día siguiente,  
excepto el seguro de Caución)**

Guillermo Oliveros

Con el fin de conocer cuáles son las principales modificaciones que se introdujeron en la Ley Sobre el Contrato de Seguros, les presentamos el siguiente cuadro de referencia.

**PRINCIPALES  
MODIFICACIONES:**

<b>Comunicar condiciones de la oferta.</b> <b>Art. 7</b>	Sin cambio que la cía. de seguros debe incluir las condiciones generales en su oferta al proponente y, si incumple, el proponente no queda obligado. Solo se eliminó la obligación de la cía. de seguros de comunicar su aceptación en el plazo del Art. 6 (15 días). Continúa que las declaraciones del proponente siguen siendo base del seguro
<b>Dudas en contratos de adhesión.</b> <b>Art. nuevo 20 bis</b>	Si hay duda en la interpretación de las cláusulas, el juez consultará a la CONDUSEF y ésta, si son de carácter técnico – actuarial, consultará a la CNSyF
<b>Expedición de copia de pólizas.</b> <b>Art. 23</b>	Se agrega que los beneficiarios pueden solicitar copia solo cuando se realice el evento asegurado
<b>Pago de Prima.</b> <b>Art. 40</b>	Se eliminó en la opción de pago fraccionado el plazo mínimo. Si no se conviene: 30 días
<b>Concurrencia – Otros Seguros.</b> <b>Arts. 102-103</b>	Se incluyen seguros de RC. 1º. Las participaciones de indemnización serán en cantidades iguales. 2º. Si se agota una póliza siguen las que tengan mayor suma asegurada también en cantidades iguales hasta agotarse
<b>Subrogación.</b> <b>Art. 111</b>	Se incluye seguro de Caución
<b>Seguro de Caución.</b> <b>Nuevos Arts. 151 a 161</b>	Entrará en vigor en 2 años

## Suma asegurada en moneda extranjera. Reglas para operaciones de seguro y reaseguro

Jorge Vega Gutiérrez

Debido a la situación económica por la que atravesaba el país, el 12 de mayo de 1983 se publicaron en el *Diario Oficial de la Federación* (DOF) las *Reglas para Operaciones de Seguro y Reaseguro en Moneda Extranjera celebradas por Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros del País*. Con base en ellas se produjo el siguiente texto de endoso:

**ENDOSO PARA PÓLIZA EXPEDIDA EN MONEDA EXTRANJERA<sup>1</sup>**

POR EL PRESENTE ENDOSO SE HACE CONSTAR QUE EL PAGO DE LAS PRIMAS DE ESTE SEGURO Y LAS INDEMNIZACIONES EN CASO DE SINIESTRO, SE HARÁN EN EL EXTRANJERO INVARIABLEMENTE EN MONEDA EXTRANJERA POR CONDUCTO DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO MEXICANAS, CUANDO LA EMPRESA DE SEGUROS NO CUENTE CON OFICINAS EN EL EXTERIOR, EN EL CONCEPTO DE QUE CUANDO EL EVENTO DAÑOSO OCURRA EN EL PAÍS Y SE ENCUENTRE AMPARADO POR LA COBERTURA DE RESPONSABILIDAD CIVIL, LA INDEMNIZACIÓN SE DEBERÁ CUBRIR EN MONEDA NACIONAL; AUN CUANDO LA PRIMA HUBIERA SIDO PAGADA EN DIVISAS, SIEMPRE QUE EL TITULAR DEL DERECHO DERIVADO DE LA COBERTURA DE RESPONSABILIDAD CIVIL, ESTÉ DOMICILIADO EN LA REPÚBLICA MEXICANA. ASIMISMO SE ESTABLECE QUE EN LOS CASOS DE INDEMNIZACIONES POR SINIESTROS, LA COMPAÑÍA EXIGIRÁ AL ASEGURADO, BENEFICIARIO O TERCERO, CONJUNTA-

MENTE CON LA INFORMACIÓN QUE CON BASE EN EL ARTÍCULO 69 DE LA LEY SOBRE EL CONTRATO DE SEGURO SE LE SOLICITE SOBRE LOS HECHOS RELACIONADOS CON EL SINIESTRO, UNA MANIFESTACIÓN POR ESCRITO, DE QUE SE ABSTENDRÁ DE SOLICITAR Y DISPONER DE DIVISAS DEL MERCADO CONTROLADO EN CASO DE QUE SEA SU DECISIÓN REPONER O REPARAR LOS BIENES DAÑADOS.

IGUALMENTE SE CONVIENE QUE PARA CONOCER Y RESOLVER CONTROVERSIAS DERIVADAS DE ESTAS OPERACIONES DE SEGUROS, SERÁN COMPETENTES LAS AUTORIDADES MEXICANAS EN LOS TÉRMINOS DEL ARTÍCULO 135 DE LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES Y SOCIEDADES MUTUALISTAS DE SEGUROS.

Este documento, de obligatoria inserción en esas pólizas, fue autorizado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) primeramente a la Asociación Mexicana de Instituciones Seguros (AMIS) y después a cada una de las instituciones de seguros, previa solicitud obligada, como está instituido.

Posteriormente, en el DOF del 24 de julio de 2007, se publicaron las otras reglas, con el mismo título:

**REGLAS PARA OPERACIONES DE SEGURO Y REASEGURADO EN MONEDA EXTRANJERA CELEBRADAS POR INSTITUCIONES Y SOCIEDADES MUTUALISTAS DE SEGUROS DEL PAÍS.**

**PRIMERA.** Las instituciones y sociedades mutualistas de seguros del país podrán asumir hasta por el 100% de sus reservas técnicas en los riesgos derivados de pólizas de seguro denominadas en moneda extranjera.

**SEGUNDA.** La emisión de pólizas de se-

guros denominadas en moneda extranjera, así como los correspondientes contratos de reaseguro cedido y/o retrocedido, tanto a instituciones de seguros como a reaseguradoras extranjeras inscritas en el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para Tomar Reaseguro y Reafianzamiento del País que lleva esta Secretaría deberán registrarse de conformidad con las disposiciones administrativas de carácter general que dicte la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, considerando lo siguiente:

- I. Se establecerá una posición por cada divisa que se maneje.
- II. A la posición determinada, se le aplicará la "Equivalencia de las monedas de diversos países con el dólar de los Estados Unidos de América" correspondiente al mes de que se trate, emitida por el Banco de México y publicada los primeros días de cada mes en el *Diario Oficial de la Federación*.
- III. Una vez convertidas las divisas originales a dólares de los Estados Unidos de América éstos se valuarán al tipo de cambio aplicable para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera pagaderas en la República Mexicana del último día hábil del mes de que se trate, emitido por el Banco de México y publicado en el *Diario Oficial de la Federación*.

**TERCERA.** Las sumas aseguradas se denominarán en la moneda extranjera en que se contraten las pólizas respectivas, y las obligaciones de pago que deriven de dichas contrataciones se solventarán en los términos de la Ley Monetaria de los Estados Unidos Mexicanos.

**CUARTA.** La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá interpretar para efectos administrativos las presentes reglas.

**► TRANSITORIAS**

**PRIMERA.** Las presentes reglas entrarán en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de la Federación*.

**SEGUNDA.** Se abrogan las "Reglas para Operaciones de Seguro y Reaseguro en Moneda Extranjera celebradas por Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros del País", publicadas en el *Diario Oficial de la Federación* el 12 de mayo de 1983, sin embargo quedan en vigor para el solo efecto de aplicar las sanciones previstas en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, a aquellas instituciones y sociedades mutualistas de seguros que no hubiesen dado debido cumplimiento a las mismas y para que los procedimientos administrativos derivados de su inobservancia se continúen hasta su conclusión.

**TERCERA.** A partir de la entrada en vigor de las presentes reglas se abrogan los lineamientos emitidos por esta Secretaría mediante oficio 1 02-E-366-DGSV-I-A-a-3911 de fecha 10 de julio de 1989.

**CUARTA.** A partir de la entrada en vigor de las presentes reglas, se deja sin efecto el oficio 1 02-E-366-DGSV-I-1498 del 8 de junio de 1995 emitido por esta Secretaría.

**QUINTA.** Se derogan las disposiciones administrativas que se opongan a estas reglas.

Las presentes reglas se emiten en la Ciudad de México, Distrito Federal a los veintinueve días del mes de junio de dos mil siete.

Ya son seis años de que el endoso dejó de estar en uso, precisamente por haberse abrogado las reglas de las que se originó.

Sin embargo, por lo menos una aseguradora sigue incorporando el endoso para pólizas expedidas en moneda extranjera a sus pólizas, pues el texto que transcribió al principio es de una póliza en vigor a diciembre de 2012, y es por eso por lo que aporto estos datos.

# Importancia de los elementos mecánicos al conducir una motocicleta

Una de las causas por las que se generan accidentes de tránsito en donde hay motocicletas involucradas es la falta de mantenimiento adecuado a los elementos mecánicos de seguridad del vehículo. Por su diseño, las motos incorporan elementos que podemos dividir en dos grupos: seguridad activa y seguridad pasiva.

El primero de ellos está destinado a prevenir accidentes, pues intervienen antes de producirse el siniestro (frenos, suspensión, neumáticos, luces).

Seguridad pasiva se refiere a los elementos destinados a reducir la gravedad de las lesiones producidas en un accidente (chasis, casco, traje, guantes, botas, etcétera).

Quien usa diariamente la motocicleta debe estar enterado de la función y mantenimiento de cada uno de sus elementos mecánicos de seguridad, a fin de resguardar la vida de los ocupantes y reducir así los accidentes de tránsito.

Dentro de los elementos mecánicos de seguridad de la motocicleta destacan: frenos, suspensión, dirección, neumáticos y luces.



## Sistema de frenos

El sistema de frenos permite al conductor disminuir la marcha y detener por completo la motocicleta. Su inspección es una actividad importante y necesaria, por lo que se debe llevar un perfecto control de los períodos de mantenimiento al sistema. Lo ideal es revisar este sistema cada mil kilómetros como medida de precaución. Para el caso del sistema hidráulico, hay que verificar que el nivel de líquido sea el adecuado. Si no hay fugas, y el nivel de líquido de frenos va disminuyendo, ello significa que el espesor de las balatas se va reduciendo, por lo que hay que reemplazarlas.

Las pruebas que hay que realizar en el sistema de frenos consisten en hacer circular la motocicleta moderadamente y activar los frenos: la unidad deberá detenerse sin necesidad de bombear; si la manija o pedal se siente esponjosa, eso indica una falla, lo cual se corrige realizando una purga al sistema de frenos.

## Suspensión

El sistema de suspensión es uno de los apartados más sobresalientes, ya que cumple la función de absorber las irregularidades de la carretera, soportar peso, brindar confort al conductor y mantener la motocicleta pegada al piso. Una de las pruebas básicas para comprobar el funcionamiento de las barras de suspensión es la siguiente: colocarse sobre la motocicleta, en seguida se activará el freno delantero y ejerceremos presión suficiente para comprimir la suspensión; al momento de accionar verificar si hay ruidos. El trabajo será de manera uniforme, al igual que el retorno, con la diferencia de que éste deberá ser más lento.

## Dirección

El sistema de dirección permite al conductor dirigir la motocicleta en la dirección deseada; de ahí la importancia de verificarlo, pues en caso de haber algún desperfecto el riesgo será mayor al momento de circular. Para la inspección de este sistema, se puede girar la dirección de un lado hacia otro e inspeccionar su funcionamiento; la dirección deberá

girar suavemente sin ninguna obstrucción; de lo contrario, habrá que efectuar varios desmontajes para realizar diversos ajustes.

## Neumáticos

Son el medio de adherencia al pavimento, si bien la calidad, espesor y condiciones de la carretera, influirán considerablemente en el desempeño de la motocicleta. Para lograr estabilidad, agarre y control, será necesario hacer una inspección física y de presión a los neumáticos que analice espesor, presión y condiciones generales.

Presión: para verificarla, se evalúa la carga que estará soportando (equipaje y pasajeros). Debe respetarse la presión de la rueda tanto delantera como trasera. Por lo general, a los modelos se incorpora una etiqueta que indica la presión adecuada, ubicada en el cubrecadena o basculante de la motocicleta.

Dentro de las medidas para la revisión de neumáticos destacan las siguientes:

- La revisión de la presión en los neumáticos se deberá realizar en frío (antes de conducir la motocicleta).

- Se recomienda calentar los neumáticos antes de viajar a altas velocidades, a través de un rodamiento inicial moderado.

## Luces

La motocicleta tiene que sobresalir y darse a notar con sistemas que puedan avisar ante cualquier situación de conducción; uno de ellos es el sistema de luces; de ahí la importancia de revisarlo, al comprobar que las altas, bajas y direccionales funcionen correctamente. Una vez comprobado que enciendan las luces, es conveniente hacer una inspección a las líneas o cableado, con el fin de verificar algún desperfecto que pueda afectar el funcionamiento eléctrico de la motocicleta.

En caso de que algún elemento de iluminación no prenda, en primera instancia deberá revisarse el foco; luego, en caso de comprobar su correcto funcionamiento, verificar el fusible, destellador de direccionales y cableado. Cabe mencionar que en caso de alguna falla en el sistema de iluminación es necesario fijar una ruta de inspección, que parte de lo más fácil para ir descartando elementos eléctricos hasta encontrar la falla.

*Sabemos que la felicidad  
de sostener por primera vez  
a tu hijo no tiene comparación*

*Feliz día del padre*

El futuro es como te lo imaginas®

**Insignia Life**  
La aseguradora de tu vida®

/InsigniaLife  
@InsigniaLife

# El seguro de aviación está en aprietos en México por la insuficiencia de prima ante el nuevo tabulador de RC

Alma G. Yáñez Villanueva  
@pea\_alma

**M**arcos Shuster, director internacional de la Asociación (AIA), calificó la situación actual de los seguros de aviación en México como "bastante compleja", ya que en nuestro país, además de los programas mundiales de seguros que pudieran tener las aeronaves, necesitamos contar con una póliza de Responsabilidad Civil legal que cumpla con los límites que marca la legislación.

En entrevista con EL ASEGURADOR, Shuster indicó que, afortunadamente, en las pólizas de las líneas aéreas nacionales y en las internacionales que visitan México, la póliza local se emite en exceso de las pólizas de tamaño mundial. "Porque, si fueran pólizas primarias, no alcanzarían los límites de los mercados internacionales de reaseguro para poder cubrirlas. Solamente las pólizas primarias que tienen que emitir las aseguradoras mexicanas en cumplimiento de la legislación vigente van a ser las pólizas de los aviones privados, matrículas XA, XB y XC que no tengan una cobertura adicional o internacional, y básicamente van a ser las aeronaves mexicanas las que se van a tener que cubrir con los nuevos límites en capacidad primaria."

Agregó que en cuanto a los aviones internacionales privados, jets privados corporativos o aviación privada y corporativa con otras matrículas que traigan su cobertura con los límites que requiere la ley mexicana. Los que vienen sólo como taxi aéreo o ayuda industrial requerirán un registro ante la Dirección General de Aeronáutica Civil.

**Nuestro país necesita una póliza de RC legal que cumpla con los límites que marca la legislación mexicana**

► Alma Yáñez Villanueva (AYV): ¿Qué tan importante es el ramo de los seguros de aviación en México?

**Marcos Shuster (MS):** Mucho. Tenemos la firme convicción de que los seguros de aviación seguirán creciendo en la medida en que crece la aviación del país. Vemos claramente que las líneas aéreas y la aviación en general están aumentando sus niveles de flota. Por lo tanto, la aviación será cada día más importante para el país. Y, desde luego, ello se debe a las condiciones geográficas, pues la

transportación del país se realiza por vía aérea o por carretera, y vemos que es más fácil traer aviones que construir carreteras.

► AYV: ¿Cuál es la situación actual de estos seguros?

**MS:** Los seguros de aviación son seguros que vienen desde hace mucho y que por innumerables razones se requieren para el uso de las aeronaves, tanto por ley como por sentido común: la seguridad de la gente. Recientemente, las leyes cambiaron y se modificó la Ley Federal del Trabajo el año pasado, lo cual incide en el artículo 1915 del Código Civil del Distrito Federal en cuanto al número de salarios mínimos que se requieren para indemnización por Responsabilidad Civil en caso de muerte de pasajeros, y ello tiene implicaciones para el artículo 61 de la Ley Federal de Aviación. Es decir, que lo que antes eran pocos salarios mínimos hoy se convierte en una indemnización que va alrededor de los 60 mil salarios mínimos del Distrito Federal por pasajero en caso de muerte.

► AYV: ¿Qué tan difícil es suscribir un seguro de aviación en caso de siniestro? ¿Cómo se manejarían los montos para indemnizar ahora, con esos nuevos tabuladores?

**MS:** Pues, normalmente, cualquier línea aérea que llega a México tiene los registros que nosotros hacemos como cobertura adicional; marcamos claramente que el cliente cuenta con al menos 600 millones de dólares de capacidad de RC para poder volar a este país. En caso de siniestros, se siguen los parámetros que se han seguido siempre.

Por otro lado, siempre hay un grupo de reaseguradores que participan en los riesgos grandes. En la aviación, al contrario de lo que pasa en otros riesgos, en la mayoría de los casos que vemos a nivel internacional, solamente los mercados participan cada uno de ellos con un máximo que puede fluctuar entre un 10 y 15 por ciento para ser el líder, y a partir de eso hay seguidores. Es decir, no hay una sola aseguradora en el mundo que pudiera absorber el riesgo de una línea aérea.

En cuanto se refiere a la aviación general, aunque sean aviones grandes sí se colocan con capacidades extranjeras, pero muchas veces son algunos de los grupos aseguradores que cuentan con capacidad propia de reaseguro, o bien algunos que tienen contratos para esos efectos de suscripción. Entonces, realmente hay capacidad suficiente tanto las líneas aéreas tanto a nivel mundial como para la aviación general.

Sabemos que México cuenta con la segunda aviación general del mundo en valor de aviones, después de Estados Unidos; sin embargo, es la tercera nación en número de aeronaves después de la Unión Americana y Brasil.



Marcos Shuster

En México hay dos formas de transportación: las carreteras o los aviones. No hay una red ferroviaria que nos permita trasladar personas o materiales dentro de la república sin riesgo.

► AYV: ¿Hacia dónde percibe que se orientará el futuro de la aviación en México y el mundo?

**MS:** Pues estamos viendo la aparición de nuevas líneas aéreas, principalmente. Algunas se llaman de bajo costo o líneas aéreas de manejo eficiente. Cada una tomará su apodo, pero sentimos que se hace más accesible el transporte aéreo a la clase media, que antes no tenía la capacidad de volar en avión.

Y eso va a continuar creciendo. De hecho, todas las líneas aéreas nacionales están trayendo mayor número de aviones para sus operaciones y han abierto nuevas rutas, tanto nacionales como internacionales. Y también existe interés por parte de cierto grupo empresarial, a nivel institucional, de tener más aviones privados y corporativos para trasladarse a sus necesidades de negocios o de otro tipo. La aviación va a seguir creciendo.

A nivel mundial, las regiones de más crecimiento serán América Latina, el Lejano Oriente y quizás el Medio Oriente, y África también. Representan el nuevo crecimiento, comparativamente, contra los Estados Unidos o la Unión Europea.

► AYV: ¿Qué cubre y qué no cubre el seguro de aviación?

**MS:** Hay muchas coberturas. Pero básicamente cubrimos el casco de la aeronave, la Responsabilidad Civil, daños a terceros, muertes y accidentes; refacciones, los hangares, toda la parte

que se refiere a aviación o no aviación, que significan riesgos de distintos tipos de RC aeroportuaria, RC de contratistas o arrendadores en aeropuertos.

Hay muchos riesgos ligados a la aviación. Existe la RC Producto para aquellos que fabrican productos de aviación o aeroespaciales, y también la RC Mantenimiento, que es para las empresas o aviones que llegan a hangares dentro de la república mexicana y que necesitan mantenimiento en línea.

► AYV: ¿Cuáles considera que serían los retos y desafíos de esta industria a mediano y largo plazo?

**MS:** A nivel de líneas aéreas hay algunas coberturas que se tienen que manejar. Por ejemplo, terrorismo en algunos casos. Depende de adónde esté volando el cliente, cubrimos guerra y terrorismo.

En aviación general, en algunas pólizas se ponen limitaciones geográficas donde puede volar el cliente. Evidentemente, en este caso uno de los aspectos que se distingue es que aquí sí verificamos muy detalladamente cómo es un riesgo móvil, verificamos con mucha cautela las credenciales de los pilotos, checamos en dónde se entrenaron, sus certificaciones. Y lo mismo para el avión: en dónde se le han hecho los servicios, etcétera. Porque no es lo mismo un avión que va a volar a x lugar que uno que va a volar a zonas seguras. Como tampoco es igual un piloto que tiene una experiencia de x número de horas de vuelo que uno que está recién graduado.

Entonces son variables que influyen en el precio de la colocación de los riesgos. Y de ahí se determina el valor del seguro, entre muchos otros factores.

# El seguro carretero será obligatorio a partir de octubre de este año

Alma G. Yáñez Villanueva  
@pea\_alma

**A**partir del próximo mes de octubre de 2013, todo automóvil que circule por carreteras, caminos y puentes federales en la república mexicana deberá tener una póliza de seguro que cubra daños a terceros, según el decreto publicado en el *Diario Oficial de la Federación* (DOF) en marzo pasado. Con este hecho se da un paso muy puntual a favor de implementar esquemas de seguros obligatorios que se hacen acompañar de sanciones, hecho que formaliza a que tales coberturas dejen de adquirirse bajo el libre albedrio".

De este modo, los automovilistas deberán contratar, ahora sí de manera obligatoria, un seguro que los ampare en caso de accidente por daños causados a otro vehículo o a personas. Quienes no cumplan con esta disposición se harán acreedores a una multa de entre 20 y 40 días de salario mínimo, esto es, de 1,295 a 2,590 pesos. La sanción, una vez aplicada, podrá ser cancelada si el conductor demuestra la contratación de un seguro en un plazo no mayor de 45 días.

Cabe señalar que esta medida debe cumplirse así se transite una sola vez por alguna carretera o vía federal en un año. Asimismo, el documento oficial cita que por ningún motivo se podrá obligar a los



propietarios de los vehículos a contratar el seguro con alguna institución en particular. Esto es, cada persona será libre de elegir su seguro de acuerdo con sus posibilidades económicas y entre las 32 aseguradoras que operan este tipo de seguros.

Por otro lado, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) será la encargada de establecer las reglas para su operación; y la Secretaría de Gobernación (Segob), a través de la Policía

Federal, la responsable de verificar su cumplimiento.

Información de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) detalla que en nuestro país siete de cada 10 automóviles (menos del 30 por ciento) carecen de seguro, lo que puede afectar a una persona que sufra un percance y a las que la rodeen.

Agrega que los accidentes automovilísticos provocan cada año pérdidas materiales por 121,000 millones de

pesos. Aunado a eso, tres de cada 100 personas mueren por esta causa y unas 40,000 quedan con alguna discapacidad por el resto de su vida.

Otro beneficio sería para el gobierno federal, que así generará un ahorro anual de 121,000 millones de pesos en el Presupuesto de Egresos de la Federación, cantidad que se destina para cubrir las consecuencias de accidentes viales cuando el involucrado no cuenta con recursos para hacerlo.

- Incorporar sanciones le da su carácter de obligatorio
- Entran en vigor diversas disposiciones de la Ley de Caminos, Puentes y Autotransportes Federales



**Sigue creciendo.**

Con la adquisición de Fianzas Monterrey y ABA Seguros, ACE Seguros México se posiciona como la tercera operación de ACE Group más importante a nivel mundial y consolida su lugar entre los grandes en la industria aseguradora en México.

En **lorantmms** y **camsa** nos llena de orgullo ser testigo y parte de su crecimiento.

**¡MUCHAS FELICIDADES!**



**lorantmms** **camsa**

# VI Foro Regional para Agentes de Seguros

■ 26 y 27 de Septiembre / Poliforum León

Ven y vive la experiencia de dos días de aprendizaje

■ PROGRAMA GENERAL / DÍAS 26 Y 27

## CONFERENCISTAS



MARÍA DE LOS  
ÁNGELES YÁÑEZ  
AMIS



RIDGELY  
GOLDSBOROUGH  
Coach de ventas y  
estrategia de negocios



GABRIEL GUERRA  
CASTELLANOS  
Analista político  
y económico



FAICO  
HERRERO  
Consultor de empresas  
de Asesores de seguros



MIGUEL ÁNGEL  
ARCIQUE  
Coach empresarial



CARLOS  
ALAZRAKI  
Publicista

Programa sujeto a cambios

■ ALIADOS



# MUNDO DEL Asegurador

**Seguros Centauro es invitado al 8º Simposio Internacional de Planes Odontológicos en Brasil, organizado por SINOG para presentar el panorama de los planes dentales en México**

**Se consolida en México un nuevo protagonista en Seguros y Fianzas**

**Swiss Re organizó un torneo de golf para agradecer la confianza de sus clientes y amigos**

## La salud como prioridad: compromiso que abanderó Plan Seguro, durante su 3ra Feria de Salud Monterrey 2013



La finalidad de esta Feria es compartir experiencias y prácticas en un ámbito diferente de lo que se vive en lo cotidiano, a través de un equipo de especialistas enfocados en la parte médica.

El tema de la salud es, desde el punto de vista de Plan Seguro, una prioridad no sólo para esta industria, sino para el país. A través de la Feria de la Salud, esta organización pretende reflejar las facultades y el compromiso que tiene de trabajar para tener un mejor país fomentando la prevención y, por ende, la mejor calidad de vida de la sociedad.

El programa de conferencias tuvo la participación de diversos expositores quienes compartieron sus conocimientos y experiencias con diferentes temas de gran interés para la audiencia, entre estos figuraron: "Prevención y tratamiento de la obesidad", "Cuida tu corazón", "Prevención del cáncer de



Convencidos de que procurar la salud es y será una prioridad social, Plan Seguro, La primera aseguradora especializada en salud realizó con éxito su 3ra Feria de la Salud el 29 de mayo, en el Centro Convex en Monterrey, Nuevo León. Braulio Fernández, Director Comercial, al inaugurar el evento dio la más cordial bienvenida a los participantes, proveedores y fuerza de ventas, agradeciéndoles su asistencia.



mama", "Mitos y realidades del ejercicio" e "Importancia del seguro de Salud".

Como cada año, la Feria de la Salud transmitió a los asistentes un panorama de salud y reflexiones de cómo

formular una adecuada decisión en este tipo de riesgos y continuará brindando tranquilidad a personas y familias preocupadas por su calidad de vida, ofreciendo el respaldo financiero necesario para la atención de su salud.



## Seguros Centauro es invitado al 8º Simposio Internacional de Planes Odontológicos en Brasil, organizado por SINOG para presentar el panorama de los planes dentales en México

**E**l SINOG - es el Sindicato Nacional de Empresas de Odontología de Grupo y representante legítimo y legal de las compañías dentales de Brasil. Este organismo fundado en agosto de 1996, ha proporcionado en su actividad de unión, la representación y también la defensa de sus intereses ante los organismos gubernamentales y entidades que agrupan los prestadores de servicios.

Por otro lado, SINOG, en estos diecisiete años de vida, ha contribuido en la mejora de la práctica profesional de los miembros, a través de la realización de cursos, simposios y conferencias dirigidas a la gestión de las compañías dentales.

El SINOG ofrece muchas ventajas a sus miembros, el problema actual, es la representación de las entidades dentales para grupos, con la Junta de Suplementos de Salud, órgano perteneciente a la ANS misma que ha anunciado la Nueva Agenda Regulatoria para estas empresas. Este año se presentaron cambios de impacto en la regulación de los planes dentales en Brasil.

La primera propuesta de la agenda regulatoria se compone de siete puntos importantes los cuales se describen a continuación:

- 1 Fomentar la competencia,
- 2 Garantizar el acceso a la información,
- 3 La integración de suplementos para la salud,
- 4 Reembolsos,
- 5 Sustentabilidad
- 6 Relación entre los operadores y Proveedores,
- 7 Gobierno corporativo.

El tema de tener sustentabilidad en el sector, es abordado por la necesidad de mejorar los modelos alternativos de ajustes y de comercialización de los distintos planes dentales.

Por este motivo, **Seguros Centauro** es invitado a exponer en este Simposio la experiencia de Planes Dentales en México.

El Act. Alejandro Arciniega Montoya, responsable del Área Técnica de Centauro acudió a San Pablo para ofrecer una conferencia ante los miembros del SINOG, sobre la experiencia en la aplicación del Seguro Dental en México, resultando de interés para los asistentes conocer detalles de este servicio.

A diferencia de Brasil, en México las empresas que asumen riesgo al otorgar servicios como el de prestación dental, deben ser autorizadas como aseguradoras llamadas ISES (Instituciones de Seguros Especializadas en Salud).

La cultura de la prevención es incipiente a nivel general en México, es por ello, que los Seguros de Salud tienen una penetración relativa, pero las ventajas económicas de un seguro dental, son magníficas para el asegurado.

En México Centauro ofrece seguros Colectivos e Individuales en los ramos de Salud y Gastos Médicos, estos últi-



mos como complemento de los Seguros de Gastos Médicos Mayores de otras aseguradoras.

En 1998 se inicio la regulación de las Administradoras de Salud, con el fin de ordenar un mercado naciente, buscando sentar las bases para una actividad con potencial de acuerdo con los puntos siguientes:

- Agregar valor a la salud
- Promover la cultura del prepago
- Mejora continua en la prestación de servicios
- Derechos de los pacientes
- Certificación de prestadores de servicios de Salud llevándolos a niveles aceptables que sean claramente percibidos por los usuarios.

En el 2000 se modificó la Ley General de Sociedades Mutualistas de Seguros dando creación a la figura de las Instituciones de Seguros Especializadas en Salud, las cuales son autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, reguladas por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) y la Secretaría de Salud (SSA).

Las ISES tienen como objeto prestar servicios para la Prevención, Restauración y Rehabilitación de la Salud, con un enfoque en Gastos Médicos Menores, donde la Odontología es parte de ellos.

### EL SEGURO DENTAL EN MÉXICO

Aún no son suficientes las campañas de difusión que permitan crear conciencia de la importancia de la salud oral en la salud general, el temor al dolor dental y el alto costo de los tratamientos odontológicos privados, la convierten en accesible para muy pocos.

Esta falta de conciencia y la escasez de programas preventivos, nos llevan a que el 92 % de los mexicanos, padecen de algún problema bucal. El Seguro Dental en México se ha convertido en una importante solución a estos padecimientos y ha resultado muy apreciado entre las prestaciones que reciben los trabajadores. A nivel grupal el costo de las primas resultan reducidas y accesibles.

En el mercado nacional, varias son las membresías que son válidas en redes cerradas, el paciente acude con médicos y dentistas pagando honorarios con descuento en consultas y tratamientos, esto ayuda a encontrar servicios a costos más bajos, sin embargo, muy pocas empresas ofrecen Odontología bajo el esquema de "Seguro", donde el paciente recibe coberturas reales sin costo, o con un coaseguro pequeño, que le da acceso a una rehabilitación oral integral y su gasto de bolsillo es menor.

Los Planes de Centauro están divididos en Básicos y Adicionales:

<b>Básico</b>	Módulo I	Básico de Diagnóstico (limpieza dental y radiología)
	Módulo II	Operatoria Dental (amalgamas y resinas)
	Módulo III	Endodoncia
	Módulo IV	Cirugía
	Módulo V	Terceros Molares
<b>Adicionales</b>	Módulo VI	Prótesis
	Módulo VII	Periodoncia
	Módulo VIII	Ortodoncia (Esp)

Seguros Centauro en base a **su experiencia** en el mercado, tiene la capacidad de diseñar rápidamente planes dentales ajustados a las necesidades de sus clientes.

La Red de Odontológica Certificada de Centauro, ha seleccionado en el país a más de 2,300 Dentistas, de 160 ciudades de México, todos con probada capacidad profesional, adecuadas instalaciones, capacitación en el manejo de

planes y coberturas. Los Odontólogos de la Red tienen conocimiento de los procesos de gestión de Seguros Centauro, lo que se traduce en confianza, eficiencia y oportunidad para los asegurados.

El servicio permanente de Unidad Móvil Dental, ha permitido hacer campañas de salud bucal y diagnosticar a los asegurados en su lugar de trabajo, equipada con cámara intraoral para ampliarle al paciente, el diagnóstico del estado de su boca y generar **conciencia preventiva** a los clientes.

Actualmente Centauro ofrece también planes individuales, mediante un cotizador en línea, que se accede en [www.centauro.com.mx](http://www.centauro.com.mx), donde es muy fácil de contratar ya que este seguro dental no requiere declaración de salud, ni tampoco establece diferencias por edad. En cuatro pasos se logra obtener el seguro personal, además le llega la información al correo electrónico del interesado, allí se presupuesta y se emite la póliza directamente.

Las estadísticas obtenidas de Brasil, demuestran que la conciencia y penetración de los planes de prepago son habituales desde mediados del siglo pasado, Centauro inició actividades en 1990 ofreciendo servicios en México como administradora de pre-pago dental y lleva 9 años emitiendo seguros dentales como ISES, siendo pionera en este producto en el país.

## Se consolida en México un nuevo protagonista en Seguros y Fianzas



Evan Greenberg, Chairman & CEO,  
ACE Limited



Marcos Gunn, Chief Operating  
Officer ACE Latinoamérica

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas deseamos a ACE mucho éxito".

Durante su discurso, Evan Greenberg, Chairman & CEO, ACE Limited, dio la bienvenida a nombre del Grupo ACE a clientes, agentes, corredores, miembros del gobierno, socios de negocios, colegas de la industria de seguros. "ACE tiene negocios mundiales de seguros y reaseguros, con casa matriz en Suiza, opera en más de 53 países de todo el mundo y en 1999 se estableció en México como ACE Seguros. Su casa matriz regional de Latinoamérica se ubica en Santiago, Chile, e incluye operaciones de negocios en Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Panamá, Perú y Puerto Rico".

Al materializarse las adquisiciones, ABA Seguros y ACE Fianzas Monterrey pasan a ser parte de un conglomerado con grandes capacidades en cuanto a canales de distribución y productos innovadores. Por su parte, ACE fortaleció su presencia en México, como también adquirió el conocimiento, las capacidades operacionales y tecnológicas para potenciar regionalmente su negocio de líneas personales y de fianzas.

"Nuestra fortaleza financiera y nuestros balances son excepcionalmente fuertes, calificados AA- por S&P, con un capital total de \$34 mil millones y más de \$93 mil millones en activos. La fortaleza de nuestros balances nos da una tremenda capacidad para asumir riesgos y tomar ventaja de las oportunidades", enfatizó Greenberg.

"Somos una compañía de suscripción. La Suscripción, o el arte y ciencia de tomar riesgos, es nuestro negocio y define lo que somos y nuestra cultura. Es lo que nos guía y nos mantiene fieles a esta disciplina; y es la principal razón por la que hemos obtenido resultados financieros fuertes y consistentes año tras año", señaló el máximo ejecutivo.

Jorge Luis Cazar, Presidente Regional de ACE para América Latina, señaló que con las recientes adquisiciones en México, ACE planea convertirse en un referente en la industria de seguros en el país, "invertir en un mercado es una buena manera de mostrar un convencimiento y un compro-

miso con él. Esta inversión que ACE ha hecho lo que demuestra es el conocimiento y el compromiso a largo plazo que tenemos sobre este país. México para nosotros se ha convertido no solamente en la tercera operación más grande, se ha convertido en el motor que va a generar el crecimiento a América Latina en los siguientes años."

A la par de este evento en la Ciudad de México, en donde asistieron más de 400 agentes y corredores, así como clientes y socios estratégicos de las empresas de ACE en México; se realizaron eventos de similar tamaño y audiencia en Monterrey y Guadalajara con el mismo enfoque de celebrar la unión de estas tres empresas bajo la bandera de ACE Group.



Manuel Aguilera Verduzco, Presidente de la  
Comisión Nacional de Seguros y Fianzas



Jorge Luis Cazar, Presidente Regional  
ACE Latinoamérica

**A** ACE Seguros, una de las siete aseguradoras más grandes y sólidas del mundo, llevó a cabo el 29 de mayo de 2013 en la Hacienda de los Morales, la presentación de las compañías del grupo ACE en México, las que hoy suman ACE Seguros, ABA Seguros y ACE Fianzas Monterrey.

El evento contó con la presencia de Manuel Aguilera Verduzco, Presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), quien expresó: "tenemos un marco

regulatorio a la altura de los principales mercados de todo el mundo, creemos que este marco regulatorio nos va a permitir avanzar en el uso eficiente del capital, una medición cuidadosa de los riesgos y lo más importante en una administración basada en la sensibilidad de los riesgos de cada institución; en esta coyuntura económica es sumamente favorable que ACE uno de nuestros principales jugadores en el mercado haya decidido adquirir ABA Seguros y Fianzas Monterrey. A nombre de la

**Evan Greenberg, Chairman & CEO, ACE Limited, presenta las compañías de Grupo ACE en México, las que hoy suman ACE Seguros, ABA Seguros y ACE Fianzas Monterrey**



Alejandro González y John Keogh,  
Vice Chairman & COO, ACE Limited

**El evento contó con la presencia de Manuel Aguilera Verduzco, Presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)**



Arturo Martínez, Enrique Ochoa, Héctor Lima y Patricia Flores



Fernando Márquez, Eusebio Blasco, Roberto Flores y Francisco Arce



TM

## Swiss Re organizó un torneo de golf para agradecer la confianza de sus clientes y amigos

**T**OLUCA, Edo. de México.- Teniendo como sede el Club de Golf "Los Encinos", Swiss Re organizó el 3 de junio un Torneo de Golf en agradecimiento a sus clientes y colaboradores. Durante el evento, Richard Schneider, Director General de Swiss Brokers México, Intermediario de Reaseguro, S.A. de C.V., agradeció a los asistentes la confianza que han depositado en la firma y celebró que un evento de esta naturaleza sirva para estrechar aún más los lazos de negocios y de amistad.



Fernando De la Garza, Francisco Martínez del Río, Juan Carlos Sánchez, Richard Schneider, Jorge Flores, Mario Granai, Alejandro Padilla, Juan Ignacio Gil Antón, Juan Patricio Riveroll y Reto Schlegel



Richard Schneider

Para Richard Schneider, hoy las condiciones macroeconómicas de este país son favorables para el crecimiento de las empresas. Esta misma percepción de México, dijo, la tienen también en el extranjero; contrario a lo que se escuchaba hace un par de años dentro y fuera del territorio mexicano, donde la mayoría de las noticias solían ser acerca de violencia y narcotráfico. Ahora de lo que se habla es del potencial económico de México y de lo que ello representa en materia de inversión extranjera directa.

"Creo que es una excelente oportunidad para que México muestre al mundo su capacidad de tomar el toro por los cuernos, y de implementar mejores condiciones que beneficien el futuro de nuestros hijos. Es por ello que en Swiss Re trabajamos continuamente para mejorar nuestros servicios y en volvemos mejores socios de ustedes nuestros clientes".

"Para Swiss Re, este 2013 en México marca en algunos aspectos el comienzo de una nueva era". Por ejemplo, dijo, "Swiss Re identificó a México como uno de los cinco mercados mundiales inclinado a detonar un alto crecimiento; y es por



Carlos Boelsterli, Ricardo Rettig, Eduardo Gutiérrez, Ariel Vargas y Gonzalo García

ello que tenemos metas ambiciosas, pero realistas, que estoy seguro lograremos jugando en equipo con ustedes (nuestros clientes)". "Nuestro compromiso es de largo plazo", subrayó.

Por su parte, Alejandro Padilla, Presidente de Swiss Re México y Director de Latinoamérica Norte, agradeció a todo su equipo el trabajo y compromiso mostrado, también señaló que Swiss Re ve en Latino América grandes oportunidades de

crecimiento. Además mencionó la reapertura de la oficina en Bogotá, Colombia demostrando así el creciente interés en dicho mercado. Finalmente agradeció la presencia de los clientes y colaboradores que asistieron a la comida de premiación así como también a los participantes en el torneo.

Posteriormente se entregaron los trofeos a los equipos ganadores, así como premios para los asistentes a la comida.



Alejandro Padilla



Gerardo Sánchez, Richard Schneider, Rafael Vizcaíno y Víctor Stewens

**GANADORES**



Pablo Bunge, Alberto Ballesteros, Mario Beauregard, Pablo Crain y Antonio Cortina Gallardo



Juan Carlos Sánchez Acevedo, Mario Granai Fernández Jr., Jorge Flores, Juan Ignacio Gil Antón y Alejandro Padilla



Álvaro Salamanca, Óscar Legaspi, Juan Carlos Lugo, Héctor Mayén Bribiesca y Marco Antonio Camarillo (en quíntuple desempate)

**Swiss Re**



# y Fianzas León 2013

■ ASISTENCIAS | Hasta el 31 de julio.



\$1,300



\$2,100

■ POR PRIMERA VEZ / DÍA 25

FUTURO  
SEGURO  
< 40

Programa para futuros líderes  
de la intermediación

Exclusivo para menores de 40 años

- 4:00 pm Sucesión en la empresa  
Un enfoque tanatológico / Luis Cardona
- 5:00 pm La nueva imagen del agente  
de seguros / Miguel Ángel Arcique
- 6:00 pm ¿Cómo montar una estrategia  
por internet? / Ridgely Goldsborough

Miércoles 25 de septiembre, 2013. ➤ \$900

# 6º FORO para agentes de seguros y fianzas

Expo Negocios

26 y 27 de septiembre  
Poliforum, León, Gto.



Tels. 3626 0495  
3626 0498  
5440 7830  
01800 821 9393

eventos@elasegurador.com.mx  
msolis@elasegurador.com.mx



@elasegurador



ElAsegurador

[www.elasegurador.mx](http://www.elasegurador.mx)

Reserva tu lugar ahora mismo

■ PATROCINADORES



# Necesita México mayor seguridad para implementar con éxito los requerimientos de transparencia que exige Solvencia II

Ana Laura Martínez P.  
@pea\_analaura

**D**esde el punto de vista de Verónica Alcántara Trejo, presidenta interina de Funcionarios del Sector Asegurador, A.C. (FUSA), para que el pilar III, Requerimientos de Transparencia, que se encuentra dentro de Solvencia II pueda implementarse con éxito dentro de los sectores asegurador y afianzador mexicanos, se necesita un nivel mayor de seguridad pública en el país, ya que el hacer transparentes tanto los sueldos como las comisiones de ejecutivos y agentes de la industria puede exponer a dichos individuos a riesgos que no tienen por qué correr.

Durante la entrevista sostenida con EL ASEGURADOR, Verónica Alcántara Trejo señaló que nadie pondría en duda que es muy importante hacer transparentes ciertos rubros de cada una de las compañías que conforman estos sectores; sin embargo, las cifras de cuánto gana cada persona no debería ser objeto del interés público, pues eso es algo enteramente privado, y, además, su difusión puede poner en riesgo la seguridad de esos ciudadanos.

Actualmente, comentó Alcántara Trejo, las compañías públicas sí deben hacer transparente cada uno de



sus movimientos porque, como bien lo dice su nombre, son públicas, y todos nosotros tenemos el derecho de ver de qué forma y en qué utilizan sus recursos; pero, hablando de las compañías privadas (que constituyen el 90 por ciento del mercado), no tienen que hacer

esto, y seguramente la mayoría de sus empleados no estarían de acuerdo con ello.

“A las únicas personas a quienes verdaderamente les debe importar la forma en que las compañías privadas utilizan su capital es a los inversionistas y ac-

**Tendremos  
que estar  
lo mejor  
preparados  
 posible de  
 aquí a abril  
 de 2015 que  
 será cuando la  
 nueva Ley de  
 Instituciones  
 de Seguros  
 y de Fianzas  
 entre en vigor**

Verónica Alcántara

cionistas por obvio interés financiero, pero hablando de clientes, asegurados y demás, esto debería pasarse por alto”, afirmó la entrevistada.

Aunque la visión que se tiene en Funcionarios del Sector Asegurador es compartida por instituciones, compañías y autoridades como la propia Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, A.C. (AMIS), la nueva Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF), y con ella Solvencia II (conformada por tres pilares), ya fue aprobada, por lo que no hay marcha atrás sobre el tema, y la reglamentación debe ser cumplida al pie de la letra; así pues, se espera que de aquí a su entrada en vigor (abril de 2015), el tema de la seguridad haya cambiado positivamente dentro de la sociedad mexicana.

Sobre lo anterior, aún se sostienen pláticas con la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) para plantear cómo se pueden dar de la mejor manera estos cambios sin que ninguno de los participantes se encuentre ante dificultades innecesarias relacionadas con el clima de inseguridad que priva hoy en México. Recordemos también, finalizó Verónica Alcántara, que todavía estamos esperando la regulación secundaria, con la cual veremos otros cambios más en los que tendremos que trabajar.

## AGENTES DE SEGUROS

Ideas para atraer, desarrollar  
y retener a los mejores



Autor: César Rojas R.

Pocas personas llegan a la venta de seguros de forma planificada. La mayor parte de las historias que a César Rojas le ha tocado escuchar comienzan por un afortunado accidente, por el momento en el cual un promotor invita a alguien a cambiar su vida a través de la intermediación de seguros.

El vender la carrera de agente de seguros, la labor de convencer, atraer, formar y desarrollar agentes de seguros es una labor que implica tanto compromiso, que muchas de las compañías de seguros la han confiado a promotores o gerentes, empresarios que asumen la enorme responsabilidad de convertir a estos agentes en personas exitosas, que se arraiguen en una actividad que requiere compromiso con el cliente.

En Estados Unidos, aunque el esquema es distinto, las labores son similares. Por ello, el director del periódico El Asegurador se ha encargado de cubrir los encuentros anuales de la General Agents and Managers Association (GAMA), durante los cuales los más experimentados promotores comparten sus experiencias y mejores prácticas, con el fin de fortalecer la industria de seguros.

Esta obra recupera lo mejor de las coberturas de estos 10 años, y pretende constituir una guía para atraer, desarrollar, liderar y retener a los mejores agentes de seguros. No debe entonces leerse como una obra con un principio y un fin, sino tenerse en el escritorio para recurrir a ella cuando se busca mejorar la forma en la que se construyen agentes de éxito.

AGENTES DE SEGUROS

ideas para

**ATRAER,  
DESARROLLAR  
Y RETENER**

a los MEJORES

César Rojas R.



\$390

PRODUCTO NUEVO

# Disparan mano del hombre y cambio climático costo de catástrofes a 2.5 trillones de dólares

Luis Adrián Vázquez Moreno  
@pea\_lavm

**D**el año 2000 a la fecha, los niveles de pérdidas económicas directas que se han registrado en el mundo por desastres naturales suman ya 2.5 trillones de dólares (un trillón es igual a un millón de millones). Esto incluye los daños que están asegurados y los que no lo están; tales cifras continúan en aumento por el cambio climático. "Lo delicado del caso es que existe una especie de ceguera empresarial que no alcanza a dilucidar que no sólo se puede culpar a los fenómenos climáticos de tales embates; la realidad es que las organizaciones empresariales también tienen algo de responsabilidad en la construcción del riesgo, y por ello existe la necesidad de hacer un llamado a las empresas para reducir los riesgos de desastre".



Dijo lo anterior Andrew Maskrey, Chief Risk Knowledge Sección de la Organización de las Naciones Unidas, al participar como orador durante la conferencia de prensa que la empresa PwC (PricewaterhouseCoopers) organizó y en la que se dieron a conocer las conclusiones del Informe bienal de la Oficina de las Naciones Unidas para la Reducción del Riesgo de Desastres.

A la cifra anterior, mencionó el representante de la ONU, habría que sumar los costos de las pérdidas indirectas que no son reportadas y que en ocasiones llegan a ser superiores a las directas. Pero ¿por qué las pérdidas están en aumento, independientemente del factor creciente de las catástrofes derivadas del cambio climático? La respuesta, dijo Maskrey, está en la poca conciencia de los empresarios que insisten en exponer sus bienes y su capital estableciéndose en zonas consideradas a priori de alto riesgo.

**Las empresas han sido copartícipes en la construcción de esos riesgos**

El mapeo de riesgos que debe realizarse antes de tomar decisiones de cuánto y dónde invertir es una práctica poco frecuente. En tal sentido, las decisiones voluntarias de inversión van por consiguiente acompañadas de buena parte de este factor riesgo de perderlo todo. Y con ello la ONU no está disuadiendo las inversiones; desde luego que no. Antes bien, las inversiones deben realizarse, pero adecuadamente, toda vez que se tiene el registro de cerca del 50 por ciento de las industrias siniestradas no logran levantarse después de una tragedia de la naturaleza por carecer de planes de continuidad y seguros.

Andrew Maskrey destacó que el informe muestra que las empresas asumen cierta actitud de dependencia ante los gobiernos respecto a su capacidad de recuperación después de un fenómeno devastador, creyendo que su reconstrucción debe ser concomitante con la reparación de la infraestructura pública, cuando lo que en realidad deberían comprender es que el riesgo nació de ambos lados y que pese a ello hay mucha inconsciencia entre los empresarios que insisten en establecerse en lugares cada vez más peligrosos.

"Somos responsables de construir el riesgo y no sólo de convertirnos en víctimas de haberlo sufrido." Es necesaria

rio impulsar la cultura del modelaje de riesgos y del adecuado aseguramiento, porque, hay que decirlo, las primas no siempre reflejan con fidelidad los niveles reales del peligro al que estamos expuestos; y, cuando el siniestro llega a ocurrir, el porcentaje de recuperación de la pérdida es muy bajo, lo que puede desembocar en la inminente desaparición de una organización, alentó Maskrey.

El representante de la ONU subrayó que es preocupante la paradoja de que cada dos años se reporta que las empresas se encuentran mejor en su gestión de riesgo, y las cifras de siniestralidad aumentan considerablemente en el mismo periodo. En tal sentido el especialista en riesgos de la ONU concluye que algo carece de congruencia, porque las declaraciones y la realidad resultan ser opuestas.

El expositor destacó que la ONU a partir de estos resultados tiene mucho interés en crear conciencia sobre el fomento de la modelación del riesgo y en hacer estudios serios de inversión, y no a ciegas, como actualmente ocurre en muchos de los casos. Por otro lado, se debe propiciar que los gobiernos transparenten sus riesgos, porque hay países en donde los esconden, y la desinformación no ayuda a la toma de decisiones. "La información confiable es fundamental", advirtió.

Maskrey dijo que, dado el escenario de riesgos catastróficos que en la actualidad aparece en el mundo (algo que continuará en crecimiento, no se debe olvidar), lo adecuado es que los gobiernos y las empresas se den a la tarea de trabajar de forma conjunta buscando puntos de coincidencia y divergencia para trabajar en ellos y hacerles frente con más fuerza, ya que es cada vez más arduo lograr una visión global de la gestión de riesgos, y eso será aún más difícil si la tarea se acomete de manera individual.

Finalmente, el expositor dijo que, aunque hay muchos actores del sector privado que están demostrando mayor conocimiento de cómo pueden verse afectadas sus operaciones debido a los desastres, existe una gran necesidad de que las empresas de todo el mundo asuman un papel más relevante en la reducción del riesgo de desastre, toda vez que "las pérdidas económicas hablan por sí mismas".

**Llama la ONU a la conciencia y a implementar planes de reducción de riesgos**

Periódico  
**El Asegurador**

pone a su disposición títulos especializados en seguros, entre los que destacan:

Más de 50 títulos totalmente especializados

- Diccionario bilingüe de expresiones ■
- y términos de seguros ■
- Ramos técnicos ■
- El reaseguro ■
- El contrato de seguro ■
- Manual del seguro de responsabilidad civil ■

Más de 100 títulos relacionados con ventas

- 55 respuestas a preguntas clave en ventas ■
- Arriba el telón crecimiento personal ■
- El plan de ventas ■
- La motivación empieza en uno mismo ■
- Alta fidelidad, técnicas e ideas operativas ■
- para lograr la lealtad del cliente ■

## PEDIDOS

[www.elasegurador.com.mx](http://www.elasegurador.com.mx)

[lauraislas@elasegurador.com.mx](mailto:lauraislas@elasegurador.com.mx)

tels. 3626 0495 y 5440 7830

RGS Libros  
S.A. de C.V.

GRUPO  
Libros & Editoriales MAPFRE

# Medidas de prevención ante la llegada de huracanes y tormentas tropicales

## 1 Antes de que comience la temporada de huracanes

- Planea una ruta de evacuación.
- Póngase en contacto con la oficina local de manejo de emergencias o con la estación más cercana de la Cruz Roja, y pregunte por el plan de preparación para huracanes de la comunidad. Este plan debe incluir información acerca de las rutas más seguras de evacuación y los refugios más cercanos.
- Familiarícese con las rutas seguras tierra adentro.
- Prepárese para conducir de 20 a 50 km tierra adentro para localizar un lugar seguro.
- Tenga a la mano suministros para casos de desastre: linterna y pilas adicionales; radio portátil operado con pilas, y pilas adicionales; boti-

quín y manual de primeros auxilios; alimentos y agua de emergencia; abrelatas no eléctrico; medicamentos esenciales; dinero en efectivo y tarjetas de crédito; ropa abrigadora y zapatos resistentes.

- Asegúrese de que todos los miembros de la familia sepan cómo reaccionar después de un huracán.
- Enseñe a los miembros de la familia cómo y cuándo desconectar el gas, la electricidad y el suministro de agua.
- Enseñe a los niños cómo y cuándo llamar a los servicios de emergencia, la policía o el departamento de bomberos, y qué estación de radio sintonizar para oír información de emergencia.
- Proteja sus ventanas.
- Las contraventanas permanentes

son la mejor protección. Un método más barato consiste en colocar paneles de madera contrachapada. Use tablones de madera de 1/2 pulgada cortados a la medida de cada ventana; perfore agujeros cada 40 cm para los tornillos. Haga esto mucho antes de que llegue la tormenta.

- Pode o corte las ramas muertas o débiles de los árboles.
- Verifique que la póliza de seguros se encuentra vigente (completamente pagada o sin retrasos en pagos fraccionados); que las coberturas contratadas incluyen riesgos hidrometeorológicos (riesgos de inundación o huracán); y que las sumas aseguradas son acordes con el valor del bien inmueble y sus contenidos.
- Elabore un plan de comunicación de emergencia.

## Este año, los huracanes rebasarán el promedio histórico en el Atlántico; en el Pacífico disminuirán

**D**e acuerdo con los pronósticos de la temporada de huracanes dados a conocer por el Servicio Meteorológico Nacional (SMN), se esperan 18 eventos en la zona del océano Atlántico que se componen de nueve tormentas tropicales, cinco huracanes moderados y cuatro huracanes intensos; para el Pacífico se presentarán 14 fenómenos: seis tormentas tropicales, cuatro huracanes moderados y cuatro huracanes intensos.

Los doctores Philip Klotzbach y William Gray, investigadores de la Universidad Estatal de Colorado, Estados Unidos, señalaron que, de acuerdo con los patrones de circulación de la atmósfera y del océano obtenidos al mes de marzo de 2013, la actividad ciclónica del presente año en el Atlántico excederá el promedio histórico de registros.

Los científicos estiman asimismo que en el Atlántico tropical se presentará la temporada con un comportamiento anormalmente más cálido durante los próximos meses, y que es poco probable

la ocurrencia de un evento de **El Niño** durante el verano y otoño. También señalan una probabilidad de huracanes intensos mayor que el promedio para esta temporada.

Por otra parte, en el océano Pacífico, y con base en las condiciones oceanográficas y atmosféricas, en las anomalías marítimas de la temporada, en la circulación en niveles medios de la tropósfera ecuatorial y en las zonas nubosas de la franja del Pacífico ecuatorial, el pronóstico considera como análogos los eventos observados en 1971, 1979, 1999 y 2008, que mostraron las mayores correlaciones con las condiciones actuales. Ahora, al estimar el promedio de las temporadas análogas, se observa que la actividad de la temporada 2013 en el Pacífico nororiental estará por debajo de la situación normal.

De acuerdo con el Plan Operativo de Huracanes de la IV Región de la Organización Meteorológica Mundial, los nombres que serán asignados a los fenómenos durante la temporada 2013 son los siguientes:

Pacífico Nororiental	Atlántico, Golfo de México y Mar Caribe
· Alvin	· Andrea
· Bárbara	· Barry
· Cosme	· Chantal
· Dalila	· Dorian
· Emilia	· Erin
· Flossie	· Fernand
· Gil	· Gabrielle
· Henriette	· Humberto
· Ivo	· Ingrid
· Juliette	· Jerry
· Kiko	· Karen
· Lorena	· Lorenzo
· Manuel	· Melissa
· Narda	· Néstor
· Octave	· Olga
· Priscilla	· Pablo
· Raymond	· Rebekah
· Sonia	· Sebastien
· Tico	· Tanya
· Velma	· Van
· Wallis	· Wendy

Fuente: Aon Consultores en Administración de Riesgo y Capital Humano

El amor sólo crece al compartir.  
Sólo podrás tener más  
si lo compartes con otros

Brian Tracy



43% de nuestros lectores ceden el ejemplar a otra persona y otro 43% lo coloca en salas de espera. Cada ejemplar es leído por 3 personas

¿ a quién  
le estás  
hablando ?

# La fibra óptica y los seguros

**L**a fibra óptica es un medio de transmisión que se utiliza ampliamente en telecomunicaciones. Su gran ventaja frente a otros medios es que permite enviar gran cantidad de datos a gran distancia y a velocidades similares a las de la radio. Es el medio de transmisión por excelencia y la base de casi todas las redes de comunicación actuales. Se trata de un hilo de un material transparente muy fino, de vidrio o de plástico, a través del cual se transmiten impulsos o señales de luz que representan datos.

Las instalaciones que manejan fibra óptica están expuestas a muchos riesgos. Los extremos rotos de las fibras, por ejemplo, pueden ser extremadamente peligrosos, ya que son muy filosos y penetran fácilmente en la piel. Otro ejemplo es el de la luz láser de la fibra óptica, que puede provocar daños irreversibles en los ojos.

Los siniestros que se derivan del manejo de la fibra óptica pueden ser importantes: Desde la inactividad de un enlace hasta fallas en la seguridad, espionaje, escuchas ilegales, sabotajes, accidentes, desastres naturales, fallas en la construcción y otros.

Las instalaciones de fibra óptica requieren protección y coberturas especiales, que únicamente se obtienen en el mercado por parte de reaseguradores especializados. De la misma manera, la

atención de los siniestros exige la presencia de ajustadores especializados capaces de valorar los daños que se producen al realizarse la eventualidad prevista en el contrato.

## LA FIBRA ÓPTICA

El uso de la fibra óptica es muy variado en la actualidad y va desde las comunicaciones digitales, joyas y sensores, hasta usos decorativos, como árboles de navidad, veladores, cables submarinos, cables interurbanos y otros.

- Comunicaciones con fibra óptica
- Sensores de fibra óptica
- Iluminación
- Otros usos de la fibra óptica

- 1 Como guía de onda en aplicaciones médicas o industriales.
- 2 Como sensor para medir tensiones, temperatura o presión.
- 3 Junto con lentes, para fabricar instrumentos de visualización largos y delgados llamados endoscopios.
- 4 Para usos decorativos incluyendo iluminación, árboles de navidad y otros.

## Los seguros de fibra óptica

A continuación se detallan las principales características de los seguros de fibra óptica:

**Ramo / Subramo:** Ramos Técnicos / Equipo Electrónico.

**Riesgos cubiertos:** Cualquier riesgo, pérdida física o daño físico directo a la fibra óptica, incluyendo:

- Cobertura básica. Equipo electrónico
- Terremoto y Erupción Volcánica
- Fenómenos hidrometeorológicos
- Robo
- Huelgas, alborotos populares y commoción civil

**Bienes cubiertos:** la fibra óptica instalada.

**Valores totales:** los declarados por el asegurado.

**Base de valuación:** valor de reposición, generalmente.

**Límite y sublímites de responsabilidad:** los acordados por los reaseguradores y la cedente. Normalmente son diferentes para cada pérdida individual y con un agregado anual; para huelgas, alborotos populares y commoción civil (RIOT) y para robo.

**Condiciones generales aplicables:** las generales para Equipo Electrónico

(Munich Re para Equipo Electrónico, versión Latinoamérica o similar).

**Cláusulas más comunes en los seguros de fibra óptica:** Cláusula de exclusión de guerra y guerra civil (NMA 464). Endoso de información electrónica (NMA 2801). 72 horas para riesgos catastróficos (NMA 2842). Clarificación de peligros de información tecnológica (NMA 2912). Control de reclamos (NMA 2738). Exclusión de contaminación radiactiva, química, biológica, bioquímica y armas electromagnéticas (CL 370). Exclusión de terrorismo (NMA2921). Exclusión y limitación de sanciones (JC2010/014).

Exclusión de ataque cibernético (CL 380). Responsabilidades Separadas (LMA 3333).

**Otra condición:** se protege el costo de la fibra óptica sin considerar las instalaciones de equipo electrónico, las cuales se cubren por separado.

**Exclusiones:** interrupción de negocios.

**Información requerida para la suscripción:** ubicación del riesgo. Distancia. Fecha de instalación. Costo promedio por kilómetro. Profundidad de la instalación. Siniestralidad histórica.

**Condiciones y términos finales:** deben ser acordados con el reasegurador.

Fuente: RIO, Intermediario de Reaseguro, S.A. de C.V.

# Una educación reconocida y confiable en todo el mundo.



Los cursos CRM se llevan a cabo en todo el mundo y la calidad de la educación que usted recibe es siempre actual y superior en todos los sentidos. Esta combinación única de educación superior y alcance global, garantiza que la certificación CRM sea respetada y reconocida por toda la industria.

## Principios de la Administración de Riesgos

18 al 21 de Septiembre 2013

Monterrey, Nuevo León, México  
Hotel Safi Valle

Temas del Curso:

- Conceptos de la Administración de Riesgos y su Efecto en la Organización
- Métodos para Identificar Riesgos
- Identificación de los Riesgos: Clasificaciones Lógicas
- La Ética y el Proceso de Administración de Riesgos
- Conceptos Financieros para la Administración de Riesgos
- Análisis de Datos de Pérdidas
- Naturaleza y Habilidad para Tomar Riesgos

### Preguntas

 001 866 765 2008

 contacto@crm-international.org

Registro 

[www.crm-international.org](http://www.crm-international.org)

**CRM INTERNATIONAL**  
El Estándar Profesional para los Administradores de Riesgos



# Una experiencia trascendental



## REFLEXIONES



**Carlos Molinar Berumen**

*carlos@molinar.com  
blog: www.carlos-molinar.com*

Nunca imaginé un lugar en las nubes en el que dos mundos se encontraran; en donde fuera posible tocar almas y que esas almas tocaran la tuya; en donde la gente se hermanara de esa manera; en donde se diera el amor incondicional entre dos seres humanos que nunca se habían visto; en donde naciera una luz de esperanza de que el mundo puede mejorar; en donde el tiempo se detuviera para enmarcar un espacio de agradecimiento mutuo y en donde las lágrimas de alegría y las sonrisas fueran el lenguaje y el vehículo de ese agradecimiento... ¡Ese lugar existe! ¡Hoy estuve ahí junto con mi esposa y mis dos hijos más pequeños!

Y no pude menos que recordar y agradecer el momento en que hace un poco más de 17 años tomé una decisión importante en mi vida laboral, siguiendo un sueño y a un líder, cuando para mí un líder significaba "aquel que es capaz de crear un mundo al que otros desean pertenecer".

Hoy me alegro de haber seguido a ese líder en ese momento y de haberlo seguido de nuevo en esta ocasión, cuando la definición de líder que me gusta es diferente y dice así: "Líder es aquel que es capaz de hacer la diferencia en la vida de los demás".

Y quiero decirte a ti, querido lector, que México sí puede cambiar y mejorar, pero eso va a ocurrir cuando los mexicanos dejemos de esperar que algún gobierno o partido político cambie las cosas. ¡Las cosas las cambiamos nosotros!, y eso te incluye a ti, amable lector.

¡Gracias, Clemente Cabello!, por invitarme a ser parte viva de este movimiento; gracias por hacerme sentir lo que sentí hoy en esta jornada agotadora a través de los abrazos y las sonrisas de estos hermanos indígenas; gracias por hacerme sentir que México puede cambiar para mejor; gracias por hacerme llorar al observar juntos a nuestros hijos y a esos niños indígenas, cuando les regalaban unas bolsas de dulces y les daban un abrazo. No pudiste contener las lágrimas, esas lágrimas de líder, cuando te dije: ¡Mira lo que hiciste, Clemente!

¡Carpe diem Clemente!

**Líder es aquel que es capaz de hacer la diferencia en la vida de los demás**



Te invita a:

**DIPLOMADO  
TÉCNICO  
EN SEGUROS,  
FASE I**

Inicia: 5 de Julio

**PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN  
en Suscripción del Seguro de  
Gastos Médicos Mayores,  
Accidentes Personales y Salud**  
(Guadalajara, Jal.) / Del 1 al 5 de Julio

### FLASH INFORMATIVO

#### NUEVA REPRESENTACIÓN EN QUERÉTARO

**CURSOS DE CÉDULA A, B, C, F  
TALLERES DE VENTAS  
DESARROLLO GERENCIAL  
DESARROLLO HUMANO, SERVICIO**

Lic. Silvia Velasco Nieto  
svelasco.capacitacion@gmail.com  
Cel: 4421853818  
Nextel: 55 4202 9667

Lic. Laura López Ponce  
llopezponce.capacitacion@gmail.com  
Cel: 4424371735  
ID: 72\*15\*26574

**¡Contáctanos!**

**Instituto Mexicano Educativo de  
Seguros y Fianzas, A.C.**  
Vicente Guerrero No. 140  
Col. Del Carmen Coyoacán  
04100 México, D.F.  
josefina.magana@imesfac.com.mx  
claudia.murcia@imesfac.com.mx

Tels. 5659-2245, 5659-6513  
5659-0783 Fax: 5659-7675  
[www.imesfac.com.mx](http://www.imesfac.com.mx)

# Empleados destacados

**E**n la ocasión anterior hablamos un poco acerca de las motivaciones de nuestros colaboradores para desempeñar con éxito las labores que les encendemos día con día, y justo hace un par de semanas tuve una amena charla con el director general de una compañía aseguradora regiomontana respecto de la importancia del motivador económico dentro de nuestros equipos de trabajo, pero regresando al tema, así como no to-

confianza que depositan en sus líderes de que el camino trazado es el correcto. Esto, con frecuencia, va mucho más allá de la remuneración económica que perciben.

En mi experiencia puedo decir que un empleado que solamente se siente motivado por el sueldo que recibe es como un cliente que solamente compra un producto por su precio; es decir, que carece del sentido de lealtad hacia su

para la consecución de los resultados que espera la empresa es, más que importante, fundamental y ampliamente reconocido.

No he encontrado, como tal, ninguna fórmula del éxito en la conformación de equipos de trabajo productivos y eficaces, pero siempre he considerado muy importante que ambas partes pongan en claro las expectativas que se tienen: por una parte, las expectativas del colaborador respecto de su equipo e institución. Y, por otra, lo que un jefe espera respecto de los resultados y estándares de los miembros del equipo.

Otro punto muy importante es la confianza que existe por parte del colaborador de que sus inquietudes serán atendidas, y de hecho se tomarán en cuenta siempre que sean adecuadas al programa de trabajo establecido para el logro de las metas; pero también es crucial la certidumbre del jefe y de la institución de que contamos con el equipo de colaboradores idóneo para conseguir tales metas.

Cabe mencionar que no hay una descripción exacta de las habilidades que deba tener un colaborador para desempeñar un excelente trabajo, ni siquiera si va a realizar la misma función que otros miembros del equipo; recordemos que los mejores grupos son los que complementan las habilidades y fortalezas de sus miembros, es decir, las virtudes de



*Un empleado que solamente se siente motivado por el sueldo que recibe es como un cliente que solamente compra un producto por su precio; es decir, que carece del sentido de lealtad hacia su líder o hacia su institución*

dos los líderes tienen las mismas características y ni existen fórmulas mágicas únicas con las que uno pueda dirigir toda clase de equipos de trabajo, sí sucede, en cambio, que para todos los empleados el principal motivador es la remuneración económica que les ofrece el empleador.

Antes que nada, considero importante establecer lo que significa **motivación**, porque muchas veces podemos confundirnos al discernir entre un equipo productivo o cumplidor y uno realmente motivado; analizando la raíz de la palabra **motivación** ésta proviene del latín tardío **motivus**, "relativo al movimiento". Dicho en otras palabras, **motivar** significa ser capaces de mover a la gente en la dirección que nosotros, como líderes (o las empresas como instituciones), queremos llevarla, y esto es más sencillo si contamos con la convicción de esas mismas personas de moverse en tal o cual dirección; o bien, si se tiene la

líder o hacia su institución, por lo que emigrará en la primera oportunidad que se le presente, tan sólo por una mejor oferta económica, sin tomar en cuenta las expectativas reales que su institución le ofrece de manera integral en su desarrollo como persona o como profesional, ni el ambiente de trabajo o entorno. En consecuencia, este empleado que no está inclinado a la fidelidad no valorará, y en algunos casos ni siquiera conocerá, la filosofía y valores que fomenta su propia institución; lo peor en estos casos es que estas personas cambiarán una y otra vez de empleo porque no consiguen, como se dice en lenguaje coloquial, ponerse la camiseta de sus equipos de trabajo.

Pero entonces ¿estos personajes son definitivamente casos perdidos o existe alguna manera de fidelizarlos?

Desde mi punto de vista, en casi cualquier caso es posible convertir a un empleado solamente cumplidor en uno realmente comprometido con su supervisor, su área y su institución. Sin embargo, es necesario conocer los motivadores reales de cada colaborador, y éstos, como mencioné líneas arriba, no siempre son del tipo económico.

He tenido la fortuna de trabajar en instituciones en donde, antes que supervisar, hay que llegar a armar el equipo, o bien, desde una base pequeña, construir los cimientos de equipos numerosos, y puedo decir, sin lugar a dudas, que mi experiencia ha sido muy grata, ya que en su mayoría han resultado equipos comprometidos, exitosos, competitivos, enfocados en el resultado y, lo más importante, convencidos de que su empeño

## CHARLEMOS SEGUROS



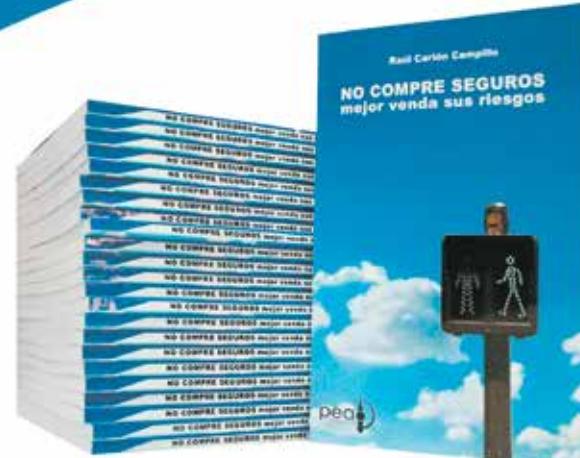
Alfredo González

algonbe@hotmail.com  
@risk\_mr

algunos ayudan a sacar adelante las debilidades de otros, quienes a su vez, aportan otras aptitudes y habilidades diferentes en pro del buen desempeño del equipo. Por esta razón me parece tan preocupante escuchar con cierta frecuencia que los supervisores, sobre todo aquellos con un alto historial académico pero poca experiencia, hablen de que, para conseguir que su equipo sea exitoso, necesitan estandarizar las habilidades y perfil de todos sus miembros, lo que hace evidente su incapacidad para gestionar grupos y su miopía para ver la riqueza que aporta la heterogeneidad.

Nos leemos en la próxima cita de "Charlemos Seguros". Entre tanto, ¡reciban un abrazo!

**¿Conoces las ventajas y diferencias entre comprar y vender un riesgo?**



Al leer este libro sin duda tomarás conciencia de lo que implica quedarse con un riesgo

## ANALOGÍAS

## Maneje eficazmente los desacuerdos



**César Solares Ponce de León**

Presidente de Dale Carnegie México (Región Central). Lo puedes seguir por Twitter: @CesarSolars

**E**n toda relación existen desacuerdos. La mayoría de ellos pueden ser resueltos fácilmente. Pero, ocasionalmente, los vínculos pueden ser fortalecidos sólo por medio de un esfuerzo consciente y mutuo para llegar al acuerdo.

Estas negociaciones tienen más posibilidad de resultar exitosas si son llevadas a cabo en un ambiente positivo y sin agresiones.

Es más productivo pensar la disputa como una diferencia que debe ser reconciliada o reacomodada que como una batalla que hay que ganar.

Después de todo, aun aquellas perso-

nas con puntos de vista conflictivos deberían ser capaces de encontrar soluciones que funcionen para todas las partes involucradas.

Éstos son algunos pasos que usted puede seguir para resolver diferencias.

- **ESCUCHE atentamente** lo que la otra persona está diciendo. Pida aclaraciones cuando las necesite. Esto asegura que usted entienda la forma en que la otra parte visualiza el problema. Además, el acto de escuchar implícitamente le transmite al otro que usted es una persona razonable, que da a los demás la oportunidad de expresar su punto de vista.
- **EXPLIQUE** su posición claramente, ofreciendo todas las clarificaciones que le sean solicitadas de forma no emocional. Las demás personas necesitan entender tanto como usted cuál es su posición con respecto al tema en discusión.
- **DESCUBRA** las causas de la oposición de la otra parte. Llegue al corazón del tema y comprenda exactamente por qué se discuten ciertas cuestiones.
- **NO SE DESVÍE DEL TEMA.** Usted no podrá resolver un desacuerdo sumando otro tema a la discusión. Esta táctica descarrila la negociación de su curso, pone a la otra persona a la defensiva y dificulta aún más la llegada al acuerdo.
- **EVITE LOS COMENTARIOS DE- PRECIATIVOS.** No sugiera explícita ni implícitamente que las demás personas no pueden comprender la complejidad del desacuerdo o que no son capaces de analizar la situación.
- **SEA JUSTO.** El camino más seguro para llegar a un acuerdo es asegurarse de que todos los participantes consideren que la negociación es justa. El sentido de justicia mantendrá los ánimos calmados mientras usted discute el problema y busca soluciones equitativas. Si el arribo a un acuerdo justo parece imposible, considere la posibilidad de buscar ayuda en alguna persona imparcial.

## Tío Ernesto

**Nissim Mansur T.**  
mansurnissim@gmail.com

ayer, te pido que nos ayudes aquí en Durango.

- Trataré —respondió de manera lacónica, seca, diría yo.
- Regreso más tarde, tío. Vamos el abogado y yo a preparar algunos papeles para poder proceder judicialmente. Te veo en la tarde, tío —le dije.

No hubo respuesta. Simplemente movió la cabeza en forma afirmativa, como dudando.

Como a las cinco de la tarde nos dirigimos el abogado y yo sus oficinas. La secretaria tenía un mensaje para mí:

- Me dejó dicho su tío que ya había hecho una llamada telefónica, pero que por esta vez no va a poder ayudarlo porque la persona a la que contactó ya no está en la entidad.
- ¡Qué lástima! —me dijo el abogado Betancourt-. Con su tío aquí y dándole usted una carta poder, esta cobranza seguro que la hubiéramos hecho efectiva.

No supe qué contestar.

Me regresé a la Ciudad de México pensativo y un poco desconcertado, desilusionado.

Pensé que lo que había imaginado al principio no resultó ser.

¿Por qué?

Porque, finalmente, mi tío a la hora de la verdad no lo quiso.

La fraterna amistad con mi padre y la relación con nosotros, sus "sobrinos", no pesaron lo suficiente...

Cuando mi padre se enteró, se sintió triste. Su amistad con el tío Ernesto siguió adelante, aparentemente igual, sin ser lo mismo.

Lo único que se me ocurre es aquel refrán que dice:

Hechos son amores, y no buenas razones.

Finalmente, sólo los hechos en nuestra vida nos definen, y nada más...

## Desarrolle lo que se requiere

“¡Ellos tienen lo que hace falta!” ¿Cuán a menudo ha escuchado describir a los asesores exitosos de esta manera?

¿Cuántas veces supone usted que esa observación fue hecha por personas que no se tomaron el tiempo de estudiar “lo que se requiere” para calificar como una estrella en ventas?

Piense en los vendedores excepcionalmente exitosos que conoce. Usted descubrirá, como nosotros, que ellos poseen muchas de estas siete características, si no todas:

- **Intensamente orientados a alcanzar sus metas.** Algunos lo llaman visión. Otros, propósito, objetivo definitivo, o simplemente declaración de misión. Más allá de como lo llame usted, es importante tener un sueño bien pensado y plasmarlo por escrito. Construir su sueño cuidadosamente trae el futuro al presente, de manera tal que usted puede hacer algo al respecto ahora.
- **Alto nivel de energía.** La mayoría de las personas se refiere a esto como los cimientos de su ventaja competitiva: empezar más temprano y quedarse hasta más tarde que la competencia.
- **Dominio de guiones de venta.** Practican intensivamente. Consecuentemente, sienten que tienen todo bajo control. Las palabras que usan son expresadas naturalmente, tal como respirar.

• **No toman el “no” como algo personal ni permiten que eso los haga sentir inferiores.** Tienen niveles de confianza y autoestima suficientemente altos, por lo que, aunque puedan estar decepcionados, no estarán devastados.

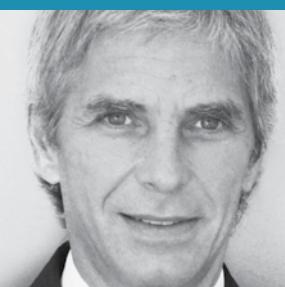
• **Impecablemente honestos consigo mismos y con los clientes.** Sin importar cuán grande hubiese sido la tentación de tomar atajos, estas personas resistieron, mantuvieron su integridad y ganaron la confianza permanente de sus clientes.

• **Altos niveles de empatía.** Tienen la habilidad de ponerse en los zapatos del prospecto, imaginar sus necesidades y responder a éstas apropiadamente. Hacen que sus recomendaciones sean idea del prospecto.

• **100 por ciento responsables.** Los asesores exitosos no culpan a la economía ni a la competencia ni a su compañía por caídas en las ventas. En lugar de eso, cuanto peor se pongan las cosas, más duro e inteligentemente trabajan para dar vuelta a la situación.

¿Cómo se compara usted frente a las personas que, teóricamente al menos, poseen estas siete características? ¿Qué debería estar haciendo usted para desarrollar lo que se requiere? Ahora vuelva a revisar los siete rasgos. Descubrirá que son controlables. ¡Usted puede desarrollar lo que se requiere!

## VENTAS



**Diego Chornogubsky**

Kinder Brothers International  
VP & Consultor Senior – América Latina  
@diegokbigroup  
www.kinderbrothers.com

Diego Chornogubsky representa a Kinder Brothers International en América Latina desde 2007, utilizando sus años de experiencia en capacitación de ventas y management. El profundo conocimiento que Diego posee de los sistemas, métodos y capacitación de KBI le permiten potenciar tanto a agentes como promotores. En México trabaja con las compañías más grandes del sector.



## Cuando se percibe que fue un error el asociarse

**Jaime Rubén  
Cano Calcáneo**  
*jaimeruben.dt@gmail.com*

Primero debe admitirse que una parte de las sociedades entre agentes de seguros o entre promotores de agentes funcionan bien, aunque son la minoría. Desafortunadamente, lo común es que estas asociaciones no tengan el efecto esperado y terminen como un experimento fallido con altos costos financieros, de mercado y humanos.

Lo curioso es que, siendo frecuente que las asociaciones no resulten lo que se esperaba, se puede observar que a sus integrantes puede llevarles varios años percibirlo o simplemente darse cuenta, con todas las señales de la evidencia, de que el socio no tenía las características que se esperaban de él.

¿Qué sucede para que tome años darse cuenta de ello? Curiosamente, que se pone en marcha la mejor de las cualidades; o sea, que las personas sean muy trabajadoras. No se tome a mal: no se hará en este breve texto una apología de la pereza o la haraganería, pero cuando un agente o un promotor tienen el hábito de trabajar entregándose totalmente a su negocio, entonces es muy probable que también estén resolviendo lo que le tocaba hacer a su socio. Una pregunta que surge fácilmente es: ¿cómo es posible que pasen años antes de darse cuenta de forma fehaciente de que se está trabajando de más y arrastrando a una persona que debió ser productiva desde el principio? Curiosamente, que una buena explicación es el experimento muy conocido de colocar una rana en una olla de agua hirviendo y darse cuenta de que la rana inmediatamente saltará afuera para protegerse, pero cuando la rana se pone en una olla que se fue calentando poco a poco, entonces simplemente el animalito es incapaz de percibir claramente el peligro y termina quemada y muerta.

Algo similar puede suceder con un socio que hace el trabajo de su colega: al principio todo marcha en forma adecuada, y cada uno inicia su parte del trabajo. Quizá los resultados no serán parejos, pero eso es algo que se puede esperar; así que es fácil justificarlo. Eso requiere que usted (el socio trabajador, esforzado) simplemente continúe haciendo un poco más de lo que le tocaba, y cada vez hará algo más, hasta que desplaza casi por completo a su inútil socio de las actividades y acciones que se esperaban de él. Aquí se convierte ese factor positivo de ser muy trabajador en un elemento negativo, ya que tanto trabajo impide en muchas ocasiones que se tenga la visión estratégica del negocio y la valoración de las aportaciones que se esperaban de cada uno. Claro que este cuento feliz siempre tendrá un final infeliz.

No se piense que se está ciego y tampoco que el otro socio que ya no contribuye no haga absolutamente nada, sino que lo realizado es pobre, muy inefficiente o una combinación de ambos conceptos pero enmascarada dentro de un activismo que da la impresión de que la persona está haciendo su trabajo. Con frecuencia, este colaborador nulo dará a conocer que realiza muchas actividades, que generalmente tienen que ver con cuestiones personales o ajenas al entorno de la sociedad, y en algunas ocasiones hasta muy productivas en un ámbito diferente.

Desde fuera una sociedad en esas condiciones viciosas de desequilibrio puede ser muy evidente, pero desde la perspectiva del socio trabajador en la mayoría de las ocasiones es casi imposible darse cuenta de que él está "subsidiendo" a su socio. No es por falta de capacidad, sino por exceso de actividad o de trabajo, y como además la empresa no permite descansos dado que casi toda la actividad productiva recae en una sola persona, el asunto toma

tintes de drama de la mejor calidad.

Claro que llegará un momento en que algo pase en la organización que ponga claridad a esta situación. Puede ser una demanda laboral, una caída notable de ventas, un problema operativo, un conflicto financiero o algo similar que

obligue a una reflexión y análisis de lo que está sucediendo. Por supuesto que primero habrá que resolver la crisis. Eso es lo único importante en ese momento. Ya se habrá usted imaginado quién resolverá esa crisis: pues por supuesto que el socio que siempre ha estado en la organización, el que conoce todos los detalles de la operación. En este caso no pierda su tiempo en buscar culpables entre los socios; eso vendrá después, ya que retrasar una solución por entrar en esta búsqueda de "los malos" lo puede desenfocar gravemente. Es más: se puede afirmar que la mayoría de los problemas serios que aniquilan un negocio exitoso se presenta cuando, en lugar de resolver esa crisis, se empieza a buscar quién la provocó, tiempo valiosísimo que sólo fue combustible para una complicación aún mayor.

Una vez que la emergencia fue resuelta, empieza otro capítulo que puede ser muy complicado: encontrar la forma en que el socio incómodo encuentre el mejor lugar fuera de la organización. Asunto nada fácil.

Evitar llegar a una condición de crisis requiere que se evalúe financieramente y operativamente la contribución de cada uno de los socios de manera periódica. Lo ideal es establecerlo desde los convenios de asociación y en las juntas de asamblea, que son obligatorias para todas las sociedades. En el caso de que no lo hubiese hecho previamente, cualquier momento es bueno para empezar. Deseamos que las sorpresas no sean mayúsculas.


**Intermediario de Reaseguro S. A. de C. V.**

**Act. Rodolfo González González**  
Director General

**C. P. Carlos Vélez García**  
Dirección de Producción y Siniestros

**Ing. Jaen González Sandoval**  
Subdirectora de Desarrollo de Negocios

**LAE. Alejandro Ortega C.**  
Director Comercial



Tels: +52 (55) 5254-1699  
5254-7653  
Fax: +52 (55) 5254-1695

[www.reainsa.com](http://www.reainsa.com)

**HOMERO 203, Piso1**  
Col. Chapultepec Morales (Polanco)  
C.P. 11570 México D.F.

# Amasfac

## Próximos Eventos AMASFAC

*La Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C.  
le invita a que asista a los eventos de sus Secciones:*



### PRÓXIMOS EVENTOS SECCIONES

#### SECCIÓN LEÓN

19 DE JUNIO

#### LOS CAMBIOS EN LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO Y LA OBLIGATORIEDAD DEL SEGURO EN CARRETERAS FEDERALES

Expositor: Lic. Eva Garza Gómez  
Directora Jurídica de Quálitas Compañía de Seguros,  
S.A.B. de C.V.  
Lugar: Antares Tradicional • Hora: 08:00 a.m.

#### Reservaciones:

Tel. (477) 779 7455  
E-mail: info@amasfac.org

#### SECCIÓN LAGUNA

20 DE JUNIO

#### LA ECONOMÍA MEXICANA EN EL ENTORNO FINANCIERO MUNDIAL

Expositor: Lic. Jorge Cepeda Ruvalcaba

**Informes:** Margarita Constantino  
Tel. (871) 749 2900  
E-mail: margaritac@garciayvillarreal.com.mx

#### SECCIÓN GUADALAJARA

5 DE JULIO

#### TORNEO DE GOLF DEL RÍO COUNTRY CLUB

Más información: Tel. (33) 3344-3580  
E-mail: eventos@amasfacguadalajara.com.mx

#### SECCIÓN CD. MÉXICO

18 AL 20 DE JULIO

#### X SEMINARIO DE ALTO NIVEL DE VIDA Y LÍNEAS PERSONALES

Hotel The Fairmont Acapulco Princess

#### COSTO SOCIOS:

Habitación sencilla: \$ 8,490.00  
Habitación doble: \$ 7,490.00 por persona

#### COSTO NO SOCIOS:

Habitación sencilla: \$ 11,500.00 + I.V.A.  
Habitación doble: \$ 10,500.00 + I.V.A. por persona

**Reservaciones:** 5207 7900 / 5533 4983 / 5525 2533  
Correo electrónico: cdmexico@amasfac.org  
eventoscdmexico@amasfac.org

#### SECCIÓN LEÓN

25 Y 26 DE JULIO

#### 5º FORO DE SINIESTROS LA HORA DE LA VERDAD... DE TU TRABAJO

Radisson - Atrius

#### Informes:

Tel. (477) 779 74 55  
E-mail: info@amasfac.org

#### SECCIÓN ENSENADA

18 DE OCTUBRE

#### XIV CONGRESO REGIONAL DISTRITO PACÍFICO NORTE

Museo del Vino en Valle de Guadalupe

#### Informes:

Tel. 01 646 17 57 872  
E-mail: jp-dominguez@hotmail.com

#### CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL

4 DE NOV.

#### 16º Torneo de Golf AMASFAC 2012

Club Campestre Cd. de México

#### Inscripciones:

revista@amasfac.org  
Tel. 5514-2090, 5514-5441 Ext. 110 y 112

#### Póliza RC Profesional Agente de Seguros y Fianzas.

AMASFAC se asegura de que puedes ejercer tu profesión seguro.

#### Refrendo de cédulas y trámites ante la CNSF

Te evita perder tiempo en trámites ¡AMASFAC lo hace por ti!

#### Revista AMASFAC

Artículos de interés, cifras y estadísticas, reseñas, nuevos productos, entrevistas, etc.

# Refuerza AMIS su objetivo de promover el desarrollo del sector asegurador a través de sus distintos comités (parte I)

Ana Laura Martínez P.  
@pea\_analaura

**C**on el objetivo de promover el desarrollo del sector asegurador mexicano, representando sus intereses ante autoridades del sector público, privado y social, la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, A.C. (AMIS) creó 10 comités en los que se trabajan, dentro de la propia organización y con ayuda de múltiples ejecutivos del mercado. Estos rubros que conforman a la industria les permiten a los interesados mantenerse informados y actualizados respecto a ello.

A continuación compartimos en esta primera parte una breve explicación de los cuatro primeros comités:

## 1

### COMITÉ DE VIDA

El comité de Vida, que es presidido por Luis Sosa y coordinado por Carlos Gay, consta de cuatro partes fundamentales. La primera es la realización de estudios sobre el seguro suplementario de la cobertura de riesgos de trabajo (que tiene que ver con el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y estudios sobre la implementación de un consorcio para seguros de personas ligado a políticas públicas.

El segundo punto es el desarrollo y ejecución de la estrategia de cabildeo y negociación para los siguientes proyectos: incentivos fiscales del seguro de Vida y Planes Individuales de Retiro, seguro suplementario de la cobertura de Invalididad y Vida (por parte del IMSS), y beca para estudiantes del Sistema Educativo Público ante la pérdida del tutor.

La tercera parte es el desarrollo de la propuesta para el seguro de Vida para jefas de familia; y, por último, la realización de proyectos para mejorar

la rentabilidad y la operación de los seguros de Vida, como elaboración de las tablas de invalidez del sector asegurador, desarrollo de mejoras a Inisies (Sistema de Control para combatir el Fraude), e indicadores oportunos (que consta de un estudio enfocado a bancaseguros).

## 2

### COMITÉ DE SALUD

Dentro del comité de Salud, del cual Xavier de Bellefon participa como sponsor, Héctor Rode como presidente y Dolores Armenta como coordinadora, existen seis proyectos específicos:

- Modelo técnico de referencia de Gastos Médicos, que tiene por objetivo plantear una reestructuración técnica y operativa para este rubro.
- Medidas preventivas y correctivas contra fraudes.
- Redefinición legal de la operación de Accidentes y Enfermedades con el fin de establecer un marco legal que ayude al crecimiento de

dicha operación acorde al tipo de coberturas que se ofrece y a lo que opera en otros productos.

- Formulación de un proyecto integral para optimizar los costos médicos y hospitalarios para establecer mejores prácticas que permitan optimizar los procesos y costos de aseguradoras, proveedores de salud y seguridad social, y, por ende, mejorar la rentabilidad.
- Acciones para ampliar el mercado con el objetivo de identificar oportunidades de desarrollo para las operaciones de salud.
- Participación en el Sistema Nacional de Salud para lograr la participación de las aseguradoras dentro de este sistema.

## 3

### COMITÉ DE DAÑOS

Rolando Vega, Gerardo Sánchez y Luis Álvarez participan respectivamente como sponsor, presidente y coordinador del comité de Daños en el que para los riesgos catastróficos se trabaja en cinco principales temas:

- Seguros catastróficos para complementar coberturas del Fondo Nacional para el Desarrollo Endógeno (Fonden).
- Actualización del modelo de estimación de primas puras de terremotos.
- Desarrollo de modelos de estimación de primas puras para se-

gueros agrícolas y de crédito a la vivienda.

- Reconocimiento del reaseguro no proporcional.
- Reconsideración del periodo de retorno en riesgos catastróficos.

Dentro de este comité de Daños se desprende también el comité de Seguros Obligatorios, que se trata básicamente de la revisión, regulación y emisión de seguros obligatorios bajo dos pólizas independientes (obligatoria y voluntaria) y de la promoción de dichos seguros obligatorios.

## 4

### COMITÉ DE AUTOS

El comité de Autos, en el cual participa como sponsor José Ramón Tomás Forés, como presidente Javier Llamasos y como coordinador Luis Álvarez, consta de cuatro proyectos principales:

- Promover la cobertura voluntaria y de Responsabilidad Civil a través de una estrategia de relaciones públicas y comunicación en estados estratégicos.
- Promover con el Repuve la cancelación de registros de robo.
- Coadyudar con autoridades federales, estatales y municipales para combatir el robo de autos.
- Aplicación informática del Sistema de Análisis y Prevención al proceso de carga de registros derivados de la emisión de pólizas y de la gestión de siniestros.

## Reportan una disminución del 24% en robo de autos en el primer trimestre de 2013

*Sustraen 44 unidades por día durante el periodo*

Durante el primer trimestre de 2013, el robo de autos disminuyó 24 por ciento: desaparecieron 44 autos por día, 13 menos que en el mismo periodo de 2012, según un reporte dado a conocer por AXA Seguros. Los días más "socorridos" para quienes se dedican a este delito son miércoles y jueves; en cambio, los siniestros bajan en sábado y domingo.

El 23 por ciento de las denuncias se originan en el Estado de México, que continúa como la principal entidad en número de robos, seguida por el Distrito Federal, con 14 por ciento; Jalisco, con 13 por ciento, y Nuevo León, con 6 por ciento.

Ecatepec de Morelos y Nezahualcóyotl, en el Estado de México, son los municipios donde ocurren más siniestros, con 20 y 15 por ciento, respectivamente; en el Distrito Federal, las delegaciones Gustavo A. Madero (16 por ciento) y Benito Juárez (12 por

cento), presentan los mayores índices delictivos.

El reporte indica que 75 por ciento de los automóviles que cuentan con GPS fueron localizados y recuperados. Asimismo se señala que en vehículos con autopartes grabadas la frecuencia de robo disminuye en 36 por ciento. Por tanto, ésta es una de las herramientas que se aconseja utilizar.

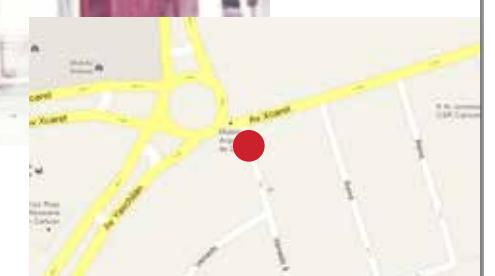
A continuación, cinco recomendaciones que pueden ayudarle a evitar el robo de su automóvil:

1. Estacionese en áreas iluminadas.
2. Evite bajar la ventana del auto.
3. Trate de quedar en carriles centrales cuando el semáforo marque el alto.
4. Tenga vigente el seguro del automóvil.
5. Guarde el carro en un estacionamiento, aunque sea por breve tiempo.

## Rento espacios en Cancún idóneos para agentes de ventas



Cada uno es de 75 m2, excepto uno de 100 m2.



## INFORMES:

Jesús Alberto Elizondo Pérez, Tels. 5552806140 y 5552171448

Expo Negocios

# FORO para agentes

de seguros y fianzas

El Asegurador agradece el compromiso de las siguientes empresas con el desarrollo empresarial del agente de seguros y fianzas

**HDI**  
Seguros

**AMIS**

**AE**™

**IMESFAC**

**Ausa**  
La AUSA, tu aliado en tu negocio

**Seguros Atlas**  
La empresa a mi medida

**Insignia Life**  
seguros de vida

**pr1mero**  
fianzas

**Q**  
**Quálitas®**

**seguros  
CENTAURO**  
Salud Especializada

**PAN AMERICAN MÉXICO**  
COMPAÑIA DE SEGUROS, S.A.

**BANORTE - GENERALI**  
SEGUROS

**ASSIST  
CARO**

**ASERTA®**  
AFIANZADORA

**EnconTrack**  
Está de tu lado

**COPSIS®**

**MediAccess**  
Siempre cerca de tu salud

**RSA**

**General  
de Seguros**

**Hospital  
Zambrano Hellion**  
TECSALUD

**Methodist** International Healthcare Affiliate

**General  
de Salud**

**GMX  
SEGUROS**

**ARGOS  
AEGON**  
SEGUROS

**Prevem  
seguros** 

**ANA**  
SEGUROS

Gracias a ustedes el primer Foro Regional Noreste para Agentes de Seguros y Fianzas ha sido un éxito

**ElAsegurador®**



@elasegurador



ElAsegurador

ASISTENCIAS AGOTADAS