



Miembro activo de
El Asegurador
PIA Presse Internationale des Assurances

Fundador: Genuario Rojas M.

Director General: César Rojas R. ISSN-1561-2392 Número 689

SUPLEMENTO ESPECIAL

Año XXIX México, D.F. a 30 de junio de 2013 Publicación Quincenal

1943 - 2013



ACE Fianzas Monterrey

70
años

ACE Fianzas Monterrey
es parte de ACE Group, líder mundial
en seguros y reaseguros



Act. ARTURO
MARTÍNEZ
DIRECTOR GENERAL

Es un orgullo pertenecer y dirigir una Compañía como ACE Fianzas Monterrey, con una trayectoria ejemplar por todo lo que ha vivido a través de estos 70 años. Contamos con la experiencia, personal e infraestructura tecnológica para consolidarnos como una empresa estratégica dentro del sector afianzador en México.

Contamos con la mejor fuerza de ventas, basando nuestra relación en la confianza y atención personalizada que hemos construido a lo largo del país y que ahora estaremos buscando incorporar a un modelo global de negocio. El principal activo de ACE Fianzas Monterrey es su gente, trabajadora, con experiencia promedio de más de 10 años y comprometida, que refrenda nuestra camiseta en cada servicio brindado

La filosofía de suscripción en ACE Fianzas Monterrey está basada en una disciplina orientada a la cero siniestralidad, lo cual nos ha permitido ser una de las empresas más prestigiadas y sobre todo rentables del sector.

Las posibilidades de aprovechar la infraestructura global de ACE en 53 países son infinitas, sin duda repercutirá en beneficios para nuestra gente, agentes, corredores, clientes y sobre todo para México.

Pido la confianza que siempre nos han tenido para vernos como sus socios de negocio por encima de cualquier otro interés buscando siempre ser la mejor opción. Muchas felicidades a todos los que de alguna forma han sido y son parte de esta empresa y que vengan otros 70 años respaldando grandes obras.





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



Fundador: Genuario Rojas M.

Director General: César Rojas R. ISSN-1561-2392 Número 689

Año XXIX

México, D.F. a 30 de junio de 2013

Publicación Quincenal

MDRT 2013: Encuentro de los mejores agentes del mundo

César Rojas
@pea_crojas

COBERTURA
ESPECIAL

MDRT
ANNUAL MEETING
2013
JUNE 9-12
PHILADELPHIA



PRIMERA DE DOS PARTES

Peter Diamandis ¿Qué tipo de mundo ves? / **Brad Elman** ¿Qué es lo que haces con tus retos? / **Max Moyo** Seres irrepetibles / **Scott Brennan** / **Emmanuel Kelly** Sueña en grande / **Asvin Chauhan** Transición rentable de comisiones a tarifa por servicio / **Scott Stratten** No hagas marketing / **Kevin Lynch** Las piezas faltantes del rompecabezas de la planeación financiera / **Dambisa Moyo** Buenas intenciones, malos resultados / **Michelle Hoesly** Nuestros maestros artesanos / **Rory Vaden** Falta de disciplina es falta de visión

EDITORIAL

02

MUNDO DEL
Asegurador

PLAN DE NEGOCIOS

17

VISIÓN EMPRESARIAL

19

AMASFAC

24

LA PÁGINA DE LIMRA

25

■ México se ubica en el nivel medio de sufrir ataques terroristas
pág. 13

■ Crecieron 2.4 % las primas de seguros en el mundo en 2012
pág. 26

■ Los ajustadores sin registro y “los mejores ajustes”
pág. 20

■ El ciclo de riesgos de las personas y los seguros
pág. 17

■ Maneje con seguridad y evite accidentes
pág. 16

SE DICE...

Genuario Rojas M.

@GenuarioRojas

Muere Kurt Vogt Sartorius



sigue en la página 22

EDITORIAL

QUE LA INSPIRACIÓN COBIJE A OTROS RAMOS

Como cada año, los mejores productores de seguros del mundo tienen un espacio en la Million Dollar Round Table (MDRT) para nutrirse de conferencistas del más alto nivel internacional que comparten temas y experiencias a través de las cuales se evidencia cómo el seguro de Vida, ha sido protagonista y factor de cambio en todo el orbe.

Philadelphia fue la sede para la reunión 2013, y llamó la atención que de los 600 asistentes de origen latinoamericano, 400 fueran de México, hecho que invita a pensar que, por una parte, la calidad y capacidad de los productores de este país se está posicionando cada vez con mayor fuerza entre lo mejor de lo mejor del mundo y, por otro lado, que el seguro de Vida, como lo advierten las cifras dadas a conocer por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), es todavía un ramo en el que descansa buena parte de los buenos resultados de la industria.



Derivado de las reflexiones vertidas por los expositores de la MDRT, el seguro de Vida se ha ido convirtiendo en fuente de inspiración para los que intermedian estos productos. Se advierte en cada uno de los ejemplos reportados en esta edición especial cómo el seguro de Vida transforma de repente historias que de otro modo hubiese sido imposible contar de esa manera.

Lo expuesto en la MDRT sirve para reflexionar en torno de la importancia del seguro de Vida, pero también para preguntarse si algún día ejemplos de esa naturaleza serán fuente de inspiración en los ramos de Daños, Gastos Médicos o Pensiones, por ejemplo, coberturas que sin duda gozan de gran relevancia entre la sociedad y que por ahora tienen en su agenda una larga lista de cosas por hacer antes de

merecer una posición de esa naturaleza.

Dimbasa Moyo, una de las 100 mujeres más influyentes del mundo según algunas publicaciones norteamericanas, habló del riesgo que hay de implementar políticas que ocasionan una aparente mejoría social o económica en los países y que están cargadas de buenas intenciones pero en la práctica llenas de malos resultados.

En los seguros de Gastos Médicos Mayores y Pensiones, por ejemplo, hay ajenos problemas que resolver, y a la fecha, aunque se percibe un ligero avance, hacia atrás se han visto rodeados de buenas intenciones y malos resultados.

Especificamente en el seguro de Pensiones, a pesar de que en el sistema público de pensiones se ha comentado hasta la saciedad lo insostenible que se ha vuelto y que, de no hacerse algo urgente, en 15 años más no habrá para pagarle a tantas personas en posición de retiro. En México sólo existen alrededor de 2000 planes privados

genere mayor cultura de seguros ha suscitado diversas opiniones. Para unos, la industria no está para hacer cultura, sino para procurar un negocio rentable; para otros, la responsabilidad es atender ambos temas. ¿Qué acciones deberían de adoptar para cuidar que esto sea un negocio rentable y al mismo tiempo impulsar que un número cada vez mayor de personas se interese por consumir con total convencimiento los productos que ofrece el sector?

Imaginación, visión de largo plazo y claridad en torno de lo que se quiere lograr con la profesión son parte de los tips que los conferencistas les dejaron a los asistentes a la MDRT como parte de la receta para abrirle paso al éxito en el seguro de Vida, pasos que, sin duda, son aplicables 100 por ciento para el resto de las coberturas.

¿Cuánta imaginación le ha puesto la industria a sus estrategias de promoción y diseño de productos para propiciar que alguna de las empresas destaque como ejemplo de lo que se puede lograr cuando se hace uso de este recurso?

¿Qué tan claro es hoy el panorama para aseguradores y afianzadores acerca de lo que tienen que hacer técnica y operativamente ahora que se encuentra en proceso de revisión la reglamentación secundaria, de la que dependerá el desarrollo de la industria en los años por venir?

Otro de los expositores de la MDRT expresó que la vida no se trata sólo de competir, sino de complementar, y, en tal sentido, se antoja que hay dentro de las industrias aseguradora y afianzadora grandes contrastes y cosas por hacer para conseguir ese complemento. Qué bueno que haya un desarrollo ejemplar del seguro de Vida, pero el sector no se compone solamente por este ramo; hay muchos más y con problemas que atender.

Es necesario entonces hacer una especie de pacto por el seguro en México en el que se tenga el propósito de impulsar el equilibrio en el crecimiento de todos los ramos, el complemento, aquello que haga falta para se desarrollen todos lo más armónicamente posible y no sólo se puedan presumir las victorias de la "joya de la corona", el seguro de Vida.

En los sectores asegurador y afianzador hay retos en todos los niveles. Describirlos, sin embargo, ya no es suficiente; lo verdaderamente importante es identificar con claridad qué se está haciendo en México en materia de seguros y fianzas con esos retos.

Un evento como la MDRT es, sin duda, el encuentro ideal para celebrar lo que sí está haciendo el seguro de Vida por las personas y las empresas, y para festejar el éxito de los agentes en el mundo, pero asimismo debiera ser un escaparate para reflexionar sobre las tareas y compromisos que hay que asumir por el resto de los ramos que componen la industria.

de pensiones; y, según argumentan algunos agentes que se dedican a la comercialización de éstos, mucho de ello obedece a la falta de cultura de ahorro de las personas y a su desconocimiento en torno a esta alternativa de aseguramiento para el retiro.

La descripción nuevamente es clara, pero ¿qué se ha hecho y, sobre todo qué se ha logrado para revertir la situación? Por su parte, el seguro de Daños aún sigue teniendo una codependencia brutal en cuanto a la generación de buenos resultados en relación con la renovación de la póliza bienal de Petróleos Mexicanos (Pemex). Sin ésta, ¿qué cifras se registrarían en la industria?

Por otra parte, el tema de que la industria aseguradora debe propiciar que se

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
a.yanez@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. 689

Visíte  El Asegurador.mx





Seguros para personas, familias y empresas | acegroup.com.mx

Estamos asegurados con



MR

¿Qué significa estar asegurado con ACE?

Significa que nuestras empresas, familias, automóviles y propiedades personales están protegidas por una de las aseguradoras más grandes y sólidas del mundo. El personal de ABA Seguros, ACE Seguros y ACE Fianzas Monterrey, realmente entienden nuestros riesgos y hacen todo lo necesario para ayudarnos. Podemos descansar tranquilos sabiendo que ACE estará ahí siempre que lo necesitemos.



Million Dollar Round Table Annual Meeting 2013

PRIMERA DE DOS PARTES

César Rojas Rojas
@pea_crojas

Scott Brennan, presidente de la MDRT, fue el encargado de dar la bienvenida a los más de ocho mil asistentes a la reunión anual número 86 de la asociación premier de agentes de seguros y servicios financieros, celebrada en Philadelphia del 9 al 12 de junio de 2013.

Este año, la delegación latinoamericana estuvo compuesta por más de 600 integrantes, de los cuales casi 400 eran provenientes de México, lo cual coloca al país en la decimotercera posición en número de asistentes y la primera en América latina.



La predominancia asiática se mantiene y se fortalece. Arriba de México en número de asistentes sólo hay dos países no asiáticos: Estados Unidos, que sigue siendo el número uno, y Canadá, que ha sido relegada a la octava posición. Los demás: Corea del Sur, Japón, India, Hong Kong, Taiwán, China, Filipinas, Malasia y Singapur.

Pero no es una competencia. En este lugar todos están unidos por una característica: se dedican a cuidar el patrimonio de las familias en caso de un imprevisto, o a procurar un mejor futuro para sus clientes. Es un negocio de personas para personas. Eso es lo que hace única a una reunión que convoca a 76 países y que es traducida a

más idiomas que una sesión de Naciones Unidas.

Las compañías mexicanas responden cada vez con más ímpetu a esta convocatoria. No sólo incentivando a sus agentes a alcanzar las ambiciosas metas, sino a veces hasta ofreciendo facilidades para asistir y organizando eventos especiales para sus agentes.

Tales fueron los casos de AXA Seguros y MetLife México, que consintieron a sus agentes con exclusivas cenas; o de Seguros Monterrey New York Life, que reconoció especialmente a aquellos agentes que se han convertido en vitales al calificar 10 o más años de manera consecutiva.

Este año también se instituyó la primera Fiesta Latina, convocada por la panameña Patricia Tello, representante para la región de El Caribe de la MDRT. El evento fue un éxito, y los asistentes de la región quedaron convocados a realizar otro el próximo año en Toronto.

Con esto se confirma lo que Michelle Hoesly nos dijo en la entrevista exclusiva que tuvo con EL ASEGURADOR: lo mejor de la MDRT pasa fuera del programa de conferencias. Lo que se aprende de los colegas de cualquier parte del mundo es tan valioso o más que las conferencias de la plataforma principal y las sesiones simultáneas.

Sin embargo, de ello no podemos hacer reseña. De lo que sí podemos hablar es de los conceptos vertidos por expertos y testigos de la funciona-

AGRADECIMIENTOS

EL ASEGURADOR agradece a Jennifer Schimka y al equipo de prensa de la MDRT el extraordinario trabajo de coordinación; a Heather Mulae, Erin Hall y Dan Novarini; a Angélica Pedrero, responsable de membresía para América Latina de la MDRT, las facilidades otorgadas para la cobertura; y a Michelle Hoesly, próxima presidenta de la MDRT, su tiempo y disposición para otorgarnos una entrevista exclusiva. Además, agradecemos el trabajo de todo el equipo de EL ASEGURADOR, que hizo posible la cobertura.

lidad del seguro. Consejos prácticos de entorno y de negocios acompañados de historias que recuerdan al agente de seguros su verdadera razón de ser.

Desde San Diego 2006, EL ASEGURADOR no ha faltado a la cita con la reunión de agentes de seguros más importante del mundo, y es el único medio de habla hispana que la reporta y reseña.

Desde ya la acotación de siempre: esperamos que puedan tomar ideas valiosas para su negocio sin importar el ramo en el que se desempeñen, aunque la mejor reseña nunca se comparará con la emoción de asistir y vivir esta experiencia.



Peter Diamandis

Peter Diamandis

¿Qué tipo de mundo ves?

¿Qué tipo de mundo ves? Porque en el modelo actual, los medios de información son comerciantes de una droga que se llama malas noticias. Estamos expuestos a malas noticias 24 horas al día, 7 días a la semana.

Pero hay una razón para esto. Desde el inicio de la historia de la humanidad, las malas noticias tienen una importancia relativa mayor. Una noticia buena era prácticamente irrelevante, pero estar al tanto de las malas noticias podía significar la diferencia entre sobrevivir o perecer.

Sin embargo, ésta no es la manera en la que se mueve realmente el mundo. "El siglo pasado fue fenomenal. Se duplicó la expectativa de vida, y hoy el 99 por ciento de los estadounidenses tienen electricidad, el 95 por ciento tienen televisión en casa y un 88 por ciento cuentan con un teléfono. Hubo avances impresionantes", destacó Diamandis.

La tecnología ha sido la fuerza detrás de este cambio. Ante cada problema ha habido alguien con la visión para vender su idea para resolverlo.

La cantidad de tecnología de alta ve-

locidad que puede adquirirse hoy con mil dólares sigue creciendo, a pesar de inestabilidad y hechos devastadores, como la segunda guerra mundial.

Para tener una idea del alcance de la tecnología actual, Diamandis citó el ejemplo de Watson, el primer robot capaz de entender, comprender, analizar, expresarse y hasta tener sentido del humor, que hizo su demostración en el difundido programa Jeopardy, en el cual retó –y venció– a los dos campeones de todos los tiempos de la citada serie.

La tecnología, afirma, es un recurso liberador, que provee abundancia. En 1840, el aluminio era más valioso que el oro, porque no podía encontrarse en la tierra de manera natural. Sin embargo, gracias a la tecnología, hoy lo vemos como un recurso tan común que nos deshacemos de él. La tecnología hizo la extracción fácil y accesible.

Un artilugio capaz de convertir aguas negras en agua tan limpia que cumple con los requerimientos para ser inyectable está en las fases finales de prueba para ser comercializado por

de una huella digital. Pues es precisamente lo que el Qualcomm Tricorder Xprize está proponiendo al dar 10 millones de dólares al equipo que logre desarrollar una máquina de estas características. La tecnología está impactando la salud del mundo.

El Global Literacy Xprize está buscando transformar las creencias establecidas sobre la naturaleza, escalabilidad y calidad de las soluciones de educación, y así poder resolver el problema de 60 millones de niños que no reciben educación primaria.

"Ya cruzamos la línea de los 7 mil millones de habitantes en el mundo, pero para 2020 5 mil millones estarán conectados. Eso significa 3 mil millones de mentes nuevas. Estamos hablando del mejor tiempo de la historia de la humanidad para innovar."

*El doctor Peter Diamandis es Chairman y CEO de X Prize Foundation. Es líder en el campo del comercio espacial, fundador de varias compañías del sector. Autor del best seller *Abundance – the future is better than you think*". Se graduó en genética molecular e ingeniería aeroespacial por el MIT, además de ser doctor por Harvard.*

2,500 dólares. Pronto estas máquinas estarán por todo el mundo para crear... abundancia.

Imagina un aparato móvil que sea capaz de monitorear tu estado físico y diagnosticar enfermedades a través



Brad Elman

Brad Elman, CLU, es miembro de la MDRT desde hace 21 años, 11 de ellos como Court of the Table. Ha sido cuatro veces conferencista de la reunión anual.

Su pasión es ser voluntario en su comunidad, especialmente orientado a los niños con discapacidades.

La palabra *reto* representa un problema, pero también un llamado a la acción. La cuestión que plantea Elman es: ¿aceptamos nuestros retos para hacer mejor las cosas o dejamos que sean un problema que nos atormenta?

Cuando Spencer, su segundo hijo, nació, parecía un bebé normal. Pero pronto se dieron cuenta de que no se rodaba como los otros bebés, de que no gateaba como los otros bebés, de que no caminaba como los demás; así que se convencieron de que algo andaba mal.



Brad Elman ■

¿Qué es lo que haces con tus retos?

Comenzaron entonces los exámenes médicos. En todos ellos, Spencer aguantaba en silencio las punciones lumbares, las inyecciones, resonancias, pero la respuesta no llegaba.

Finalmente, un médico les dijo que Spencer tenía una especie de "retraso mental", algo que para ellos no tenía ni siquiera significado. ¿Qué era esa clase de retraso mental?

Entonces Brad y su esposa decidieron tomar el plan b, ya que lo que Spencer tenía no estaba etiquetado, no tenía un nombre bien definido; entonces no hubo un límite en las expectativas. "Las etiquetas limitan tus expectativas, pero éste no era el caso; había que intentar todo."

Significaba, pensaron, que si Spencer intentaba lo suficiente, podría ponerse al corriente respecto a ese "retraso". Por lo tanto, trabajaron tiempo extra, hasta vencer la opinión de que Spencer no podría caminar.

Pero caminar no era suficiente. Spencer quería jugar algún deporte, como su hermano mayor; así que se esforzó más que los demás hasta que lo consiguió. "Pero también fue un crecimiento para mí. No me enorgullece decir que me tomó cinco años darme cuenta de que mi esposa no podía hacer todo el trabajo", confesó Elman.

En medio de todo, son los pequeños actos de amabilidad los que llenan la vida. En una ocasión, Brad pasó a dejar a Spencer a la escuela. Cuando se acercó a la puerta lo recibió la niña más popular con un gran abrazo. Spencer era querido en su escuela, al punto de que lo nombraron el "Espíritu de la generación" cuando logró graduarse.

"Tener un hijo con una discapacidad te ayuda a ver el mundo con otros ojos, a nunca rendirte, y a celebrar cada pequeña victoria, porque sin progreso, por muy pequeño que sea, no tenemos nada."

Si tus amigos tienen

**complejo de director técnico,
seguro quieren ir al mundial,
muéstrales los beneficios de**

Seguro
vamos al
MUNDIAL

y ayúdalos a cumplir su sueño

El futuro es como te lo imaginas®

An advertisement for Insignia Life. It features a large crowd of people in red, cheering and holding up red flags. The background is a stadium or arena. The Insignia Life logo is in the bottom right corner, along with the tagline "La aseguradora de tu vida®". Social media icons for Facebook and Twitter are also present.

Max Moyo

Seres irrepetibles

Quien seas determina la cantidad de dinero que harás en tu vida; pero, sobre todo, lo que harás con ese dinero. Porque hay un hecho innegable: de entre 7 mil millones de habitantes en el mundo no hay uno solo que sea idéntico a ti. Eres uno entre 7 mil millones, dijo Moyo a los asistentes a la reunión anual de la MDRT en Philadelphia.

Como individuos somos entidades únicas, con una serie de talentos y dones únicos, así que imitar a alguien puede llevar a limitarte. Porque a pesar de esa singularidad, estamos empeñados en ser alguien más todo el tiempo.

"Yo creo que no somos seres humanos teniendo una experiencia espiritual, sino seres espirituales teniendo experiencias humanas", dijo Moyo; así que tenemos que encontrar para qué estamos aquí.

Y lo que tenemos que hacer ya está impreso en nuestro interior. Sólo tenemos que descubrirlo. Los hermanos Wright no buscaron los planos de un avión en Google o Wikipedia; es más, ni siquiera sabían que poco antes se había dicho que no había

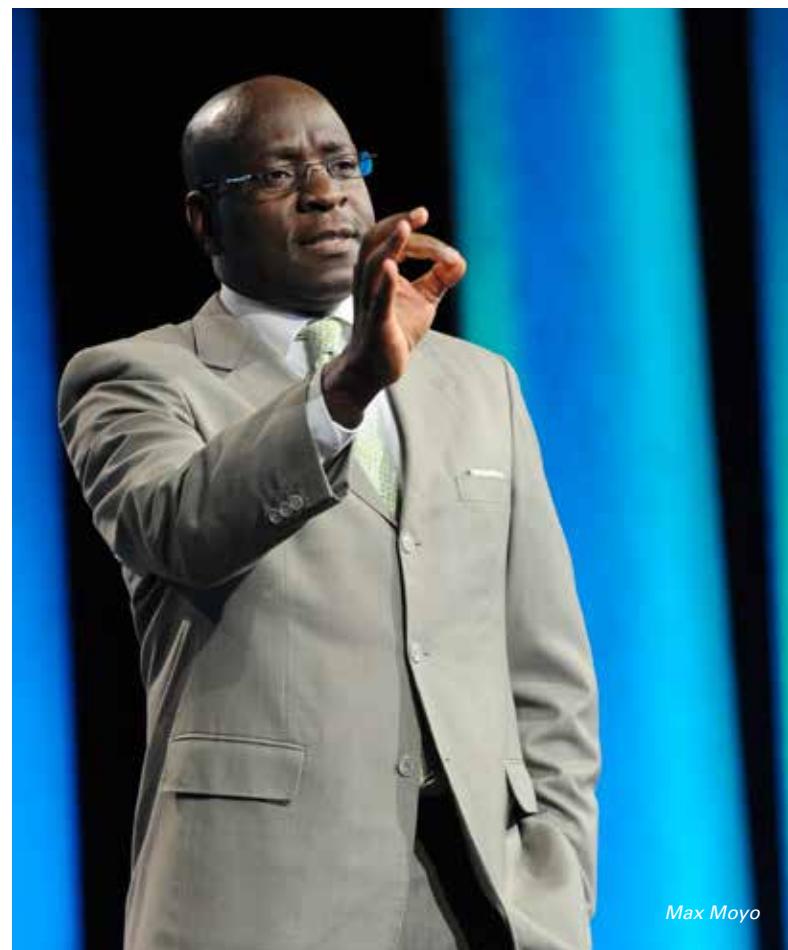
manera de que un pedazo de metal pudiera volar. Ellos simplemente traían los planos de los aviones en su interior y fueron descubriendolos.

El día en que descubramos para qué estamos aquí entonces todo tendrá sentido. Podremos encontrar esa diferencia irresistible.

"No estamos destinados a sólo sobrevivir, sino a hacer lo que hacemos mejor; pero, si nunca descubrimos nuestro propósito, si no sabemos quiénes somos, entonces vamos a gastar todo nuestro dinero tratando de comprar identidad", señaló Moyo.

Pero una vez que la encuentras entonces no podrás ser el mismo. Busca siempre descubrir quién eres en realidad y manifiesta tu propósito al mundo. Sólo así en tu tumba no dirá: "Aquí yace xxx, muerto a los 25, enterrado a los 75".

.....
Max Moyo es un coach ejecutivo con experiencia de 15 años en servicios financieros. Es conferencista, columnista e impulsor de la cultura africana y sus valores.



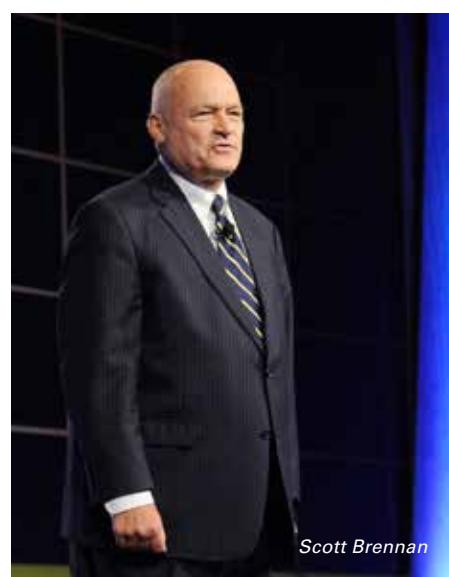
Max Moyo

Scott Brennan

Cuando Scott Brennan vivía de joven en Indiana, nunca hubiera imaginado que un día estaría presidiendo la Mesa Redonda del Millón de Dólares (MDRT) y, confiesa, ha sido toda una aventura.

Como joven, Scott se juzgaba a sí mismo por sus intenciones y a todos los demás por sus acciones y resultados. Hoy es completamente lo opuesto. Trata de juzgar a los demás por sus intenciones y a él mismo por sus acciones y resultados.

La vida, dice, no se trata de competir, sino de complementar. Hace poco, Scott hizo amistad con otro miembro de la MDRT del otro lado del mundo. Cuando se enteró de



Scott Brennan

que esa persona había sido diagnosticada con cáncer, una enfermedad que él mismo padece, decidió enviarle una tarjeta a la semana, a veces con una sola frase como: "¡Ánimo, tu puedes!".

Ese simple hecho, tomar el tiempo de escribir algo con puño y letra, es un complemento para su amigo. "Los correos electrónicos se han convertido en el camino fácil, pero la letra escrita con puño y letra lleva en sí misma una intención", dice Brennan.

Cada uno de quienes estamos en este auditorio, señaló, ha tenido que superar algo para estar aquí. Puede ser su propio miedo, una enfermedad, alguna pérdida, pero to-

dos, de cualquier país, en cualquier idioma.

Scott Brennan agradeció al comité ejecutivo de la MDRT su apoyo, así como a los 72 miembros del staff que trabaja desde Chicago durante todo el año para brindar la calidad de servicio necesaria a casi 39 mil miembros a nivel mundial.

"A todos ellos les digo gracias por su apoyo para aportar lo mejor de mí durante este año. Me dieron algo que se llama inspiración, y la inspiración nunca pasa de moda".

.....
Scott Brennan será presidente de la MDRT hasta el 31 de agosto de 2013.

Emmanuel Kelly

Sueña en grande

Cuando la australiana Moira Kelly decidió ir a Irak en una misión para ayudar a los niños afectados por la guerra, tomó en muy mal estado a dos bebés, hermanos, que habían sido afectados en algún ataque. Los llevó a Australia con la intención de someterlos a cirugías que pudieran ayudarlos a tener una perspectiva de vida mucho mejor.

Pero no pudo, no quiso, regresar

los a Irak y comenzó el proceso de adopción. Moira Kelly decidió que no iba a dejar que las amputaciones que habían sufrido ambos, los detuvieran para lograr lo que quisieran en la vida.

Aunque su hermano es atleta paralímpico, ha sido Emmanuel quien ha salido a la luz pública tras participar en el programa "The X Factor", no sólo para conmover a los jueces con su historia, sino para demostrar que tiene



Emmanuel Kelly

Asvin Chauhan

Transición rentable de comisiones a tarifa por servicio

El negocio de Asvin Chauhan se parecía mucho al de la mayoría de los asesores y dependía de manera muy marcada de la generación de nuevos negocios. Sin embargo, las condiciones del negocio en el Reino Unido, de donde él es originario, cambiaron radicalmente. Hoy está prohibido el otorgamiento de una comisión para la mayoría de los productos y servicios financieros.

Pero para Chauhan estas restricciones se volvieron una oportunidad, la oportunidad de no trabajar con clientes que sólo están dispuestos a hacerlo en una base transaccional.

"Yo lo que quería eran clientes dispuestos a establecer una relación; así que comencé a cobrar una tarifa por mis servicios, para que ellos tuvieran una percepción del valor de mi trabajo desde el día uno", dijo Chauhan en su sesión de enfoque dentro de la reunión anual de la MDRT.

Se trata, claro, de obtener una paga por cada parte del proceso siempre y cuando se agregue valor. Así que Chauhan comenzó a cobrar desde la primera cita, en las etapas en las que se realiza la implementación de soluciones y por el servicio continuo.

Reconoce que hay un riesgo potencial de sufrir afectaciones en el flujo de efectivo al inicio, pero a él no le ocurrió así. Se trata de desarrollar una propuesta, tanto para clientes como para prospectos, que sea atractiva y por la cual valga la pena pagar. Chauhan aconsejó comenzar con aquellos clientes más maduros, que ya tengan confianza y hayan visto el trabajo que se realiza.

Desde el punto de vista de Chauhan existía cierta injusticia con el trabajo del asesor: "Primero platicamos con el prospecto acerca de sus metas financieras a corto y mediano plazo. Despues trabajamos en su status financiero, analizamos y evaluamos las opciones que tiene y le presentamos una propuesta. Pero si no están dispuestos a implementarla, entonces nuestro trabajo fue en vano y no cobramos nada", señaló.

¿Por qué no recibir una paga desde la primera etapa del proceso? Fue lo que se preguntó Chauhan, por lo que

comenzó a cobrar desde el inicio. La duda era: ¿cómo se comienza?

Existen varios modelos que pueden adoptarse, pero Chauhan comenzó a cobrar, por la cita inicial, 137 dólares. "En esta primera cita es en la que aprendo de mis clientes sus metas y sueños, así como su status financiero actual." De esta primera cita se elabora un reporte, que está disponible para el prospecto a un costo de 357 dólares. De acuerdo con la complejidad del perfil del cliente, el costo de las primeras etapas puede alcanzar los 825 dólares.

"En estas etapas dejamos ver muy claramente la complejidad del mercado financiero y la cantidad de conocimiento y experiencia que estamos aportando", aseguró Chauhan.

Los reportes siempre se presentan en vivo al cliente, no por correo electrónico, y se lleva todo lo necesario para implementar las herramientas que vamos a sugerirle para cubrir sus necesidades financieras.

De ahí pueden surgir dos tipos de relaciones de negocios. Los consumidores son aquellos que tienen ideas muy específicas de lo que necesitan y compran una o dos veces. Los clientes son los que ponen todo su portafolio de necesidades en manos del despacho de Chauhan.

"No todos necesitan planes permanentes; adaptamos nuestras tarifas de acuerdo con el tipo de cliente. Por ejemplo, la revisión anual es un proceso en el que ponemos mucho empeño y podemos hacerlo de manera trimestral por 297 dólares, o anualmente por 587 dólares".

Una vez que se presenta el reporte se invita al cliente a implementar las medidas necesarias para optimizar su portafolio de inversiones y riesgos. De ahí, Chauhan cobra de 2 a 3.5 por ciento del monto de los fondos que se van a gestionar y las comisiones estándar para los esquemas de protección, que aún están disponibles en el Reino Unido. Esto quiere decir: por la protección sí reciben comisiones de las empresas aseguradoras, y los fondos bajo administración se manejan por una comisión específica.

¿Cómo se hace esto? A través de

un documento que se mantiene tan simple como es posible. "A tus clientes existentes puedes explicarles que el mercado financiero está cambiando y que ahora es así como vas a trabajar. Ahora, con clientes nuevos es mucho más fácil, porque no tienen con qué comparar."

¿Cuáles son los resultados posibles? En el caso de Chauhan, durante los primeros 16 años de su carrera hizo un promedio de 15,000 dólares anuales, pero desde que implementó este sistema de negocio hace cinco años, sus ingresos se han incrementado hasta cerrar el año pasado con 225,000 dólares. Para este año espera un ingreso cercano al medio millón de dólares.

Este esquema de trabajo lo ha llevado a tener una oficina, contratar a alguien profesional para dar respaldo a su práctica y tener un negocio basado en un proceso.

"La tarifa que cobro no se paga únicamente por la implementación, sino que ahí van mis 22 años de experiencia en este negocio, y el análisis, que en algunos casos puede llegar a ser muy complejo", apostilla Chauhan.

Al inicio de la relación con el prospecto se le entrega una explicación

detaileda de lo que Chauhan aporta antes, durante y después de la implementación de sus estrategias. Esta especie de contrato se entrega en la primera cita con el cliente.

"Cuando un paciente llega con un médico, éste no sabe si se va a tratar de algo simple o delicado, pero igualmente cobrará la consulta. ¿Por qué no comenzar a valorar nuestro trabajo cobrándolo de la misma manera?", sugiere Chauhan.

Desde su punto de vista, se trata de hacer evidente el valor del trabajo del asesor desde el inicio de la relación, con bases muy profesionales. ¿Cómo hacerlo? No es necesario comenzar todo el proceso a solas, pues hay muchos agentes de la MDRT en distintas partes del mundo que ya están trabajando así y pueden compartir los documentos o la información sobre la que ellos ya han avanzado.

Asvin Chauhan es miembro de la MDRT desde hace 15 años, con seis Court of the Table, además Gold Knight de la Fundación MDRT. Actualmente es MCC para la zona sur de Europa Occidental.



La familia **Vogt Félix** y el señor
Erich Vogt Sartorius y familia
agradecen profundamente
las muestras de apoyo
y solidaridad recibidas con
motivo de la muerte del señor

**Act. Kurt
Vogt Sartorius**

ocurrida el 23 de junio de 2013 en esta Ciudad.

una voz privilegiada. El sueño de Emmanuel Kelly, triunfar en lo que más le gusta hacer, que es cantar.

Emmanuel recuerda cómo de niños, su mamá les sirvió la comida y simplemente los dejó ahí para que intentaran averiguar cómo podían hacer para comer. Ninguno de los dos tiene brazos, pero en un par de horas lo lograron y, dice, ese fue el comienzo para creer que podrían hacer cualquier cosa.

"Gracias a eso, hoy puedo vestirme solo, manejar y hacer prácticamente cualquier cosa. No pueden hacerme perfecto, porque yo ya soy perfecto", bromea Kelly.

Soñar en grande, es lo que aprendió de su madre y de su hermano. Porque entendió que todos somos iguales, pero que el éxito está determinado con base en el amor y el apoyo que alguien tiene a su alrededor.

II Cualquiera puede ser cool, pero ser impresionante toma práctica" es el lema de Scott Stratten cuando se trata del nuevo marketing, ese nuevo marketing donde el "branding" y los "logos" no importan.

Para exemplificarlo habló de la experiencia de una familia en el Ritz Carlton. Al regreso de unas agradables vacaciones, se dieron cuenta de que su hijo pequeño había dejado a Joshie, la jirafa con la que dormía, en el hotel. El papá se apresuró a hacer lo que cualquier papá haría: inventar una historia mientras veía cómo resolver el problema.

Le explicó a su hijo que Joshie había decidido tomar unas vacaciones extendidas y que estaría en casa dentro de unos días. Mientras tanto, habló al hotel y preguntó por Joshie. Para su suerte, Joshie había sido encontrada por la camarista. Le prometieron que la enviarían tan pronto como pudieran a su casa.

Pero en el Ritz Carlton no pararon ahí. Cuando la familia recibió por mensajería a Joshie, venía con un pequeño álbum fotográfico de las "vacaciones extendidas" de la jirafa, donde se la podía ver en el spa tomando un masaje, en el camastro de la alberca o en el bar del lobby haciendo amigos (otros muñecos de peluche). Además, se convirtió en miembro honorario del equipo de objetos perdidos y obtuvo una credencial de empleado, que también fue enviada en el paquete.

"¿Saben qué efecto causó una acción de este tipo en el papá del niño?", preguntó Stratten a la audiencia de la MDRT. "¡Pues uno impresionante! No hizo sino contárselo a todo el mundo. ¿Y cuánto costó? Prácticamente nada en relación con lo que el papá había gastado en sus vacaciones.

Eso, dice Stratten, es ser impresionante. Así que no se trata de un logotipo, sino de lo que haces y cómo lo haces. Los consumidores comparten experiencias. "El marketing no es una tarea, no es un trabajo... es un verbo", afirma Stratten.

Cada vez que hacemos algo, con cada acción, estamos mercadeando, creando marca.

Stratten prácticamente vive en aviones y hoteles. Acostumbrado a ser uno de los primeros oradores del día, se preocupa por programar el servi-

cio de despertador a su habitación. Generalmente, relata, se trata de una grabación, programable desde el teclado del teléfono. Por ello se sorprendió cuando del otro lado de la línea sonó una voz humana. La conversación fue más o menos así:

Recepción: Señor Stratten, ¿en qué podemos ayudarlo esta noche?

Stratten: Quisiera el servicio de despertador por favor.

R: ¿A qué hora lo necesita?

S: A las 7:30 por favor.

R: ¡Ah, wow, eso es muy temprano! ¿Quisiera que le lleváramos algo de café recién hecho cuando se despierte?

no era una grabación, era una voz humana que me decía que era hora de levantarme, y a las 7:35 ¡mi café estaba ahí!", relató Stratten.

La moraleja es que no puedes automatizar las experiencias sorprendentes de servicio. Sin embargo, tenemos que tomar ventaja de la tecnología actual.

Las redes sociales son un ejemplo de ello. "Tenemos que ser conscientes de que las redes sociales son una conversación, no un dictado."

Por lo tanto, la respuesta es fundamental. Stratten dice que no es tanto cuánto tuiteas, sino el nivel de respuesta que tienes. Si el 75 por ciento de tus tuits tienen algún tipo de res-

y el mesero nunca se acercó para tomar mi orden. De hecho, llegaron unos amigos, me invitaron a su mesa y sólo así conseguí comer. En ese momento envíe un tuit al Hard Rock Café con lo siguiente: "@HARDROCK soy fan, pero el servicio que recibí en el HRC de Philly ha sido de lo peor que he visto".

Pasaron aproximadamente cinco minutos antes de que obtuviera la siguiente respuesta: "@pea_crojas Hola César: Lamentamos escuchar esto. ¿Podrías mandarnos un DM con los detalles para corregirlo? Equipo de servicio al cliente".

Con la simple respuesta y la oportunidad de desahogarme –que ya no tomé– tuve más que suficiente para regresar al siguiente día y comprobar que se había tratado de una excepción. El servicio al siguiente día fue el de siempre.

Por el contrario, en mi vuelo de regreso a la Ciudad de México nuestro vuelo inicial se demoró (como todos los de Delta), y llegamos tarde a la conexión en Atlanta (esa sí salió a tiempo, casualmente). Después de reubicarnos en un vuelo cinco horas después, y ya que estábamos en el avión –no los aburrió con detalles– reportaron una falla mecánica y nos bajaron del aparato. Su "solución" fue darnos lugar en el vuelo de las 15:25 horas del día siguiente. Esto es, 24 horas después de que habíamos aterrizado en Atlanta. No nos dieron hotel, ni transporte, pero sí unos cupones de 6 dólares (sí, seis, leyeron bien) para poder comer algo.

Animado por mi experiencia con el Hard Rock, decidí enviar un tuit a @DeltaAssist para informar lo que sucedía y denunciar el pésimo servicio de su personal. Envíe fácilmente 4 o 5 tuits. Hasta hoy no he recibido respuesta, y no tengo esperanza de recibirla.

Así que es como dice Stratten: no puedes automatizar un servicio impresionante.

Scott Stratten es un experto en mercadotecnia viral, social y auténtica, a la que llama **Unmarketing**. Su libro **Unmarketing: Stop Marketing, Start Engaging** se volvió un bestseller nacional antes de su lanzamiento. **Business Review USA** lo ha nombrado uno de los 10 gurús del marketing.

Scott Stratten ■

No hagas marketing



S: Es cierto, es muy temprano. Está bien. Algo de café serviría. Muchas gracias.

R: ¿Qué le parece si se lo llevamos a las 7:35 para darle tiempo de que despierte bien antes de que lo molestemos en su puerta?

S: ¡Me parece magnífico!

R: Bien, a las 7:35 estará su café. Muchas gracias y buenas noches.

"Era la primera vez que me pasaba esto. A las 7:30 sonó el teléfono, y

puesta estás en el índice correcto, afirma. Se trata de timing y autenticidad.

El ejemplo se dio justo en este viaje a Philadelphia. Cuando cubro la reunión de la MDRT viajo solo y muchas de las actividades las hago sin compañía. Una de ellas es comer. Suelo ir al Hard Rock Café de la ciudad, porque el ambiente me gusta, puedo ver videos y escuchar música que me agrada, y el servicio es cálido. Ideal para un viajero solitario.

Sin embargo en esta ocasión no fue así. Pasaron más de 20 minutos,

**El tiempo es algo creado.
Decir -No tengo tiempo-
es como decir -No quiero-**

Lao Tzu



67% de nuestros lectores utiliza más de 30 minutos en leer un ejemplar de El Asegurador

¿ a quién
le estás
hablando ?

Kevin Lynch

Las piezas faltantes del rompecabezas de la planeación financiera

¿Te consideras un profesional de la planeación financiera o preparas planes a los cuales les faltan grandes piezas? , preguntó Kevin Lynch a los asistentes a su sesión de enfoque. "Si les faltan estas piezas en sus planes, ¿es a propósito o simplemente porque no lo saben?"

Como asesores, tenemos el futuro y los planes de vida de nuestros clientes en nuestras manos; así que no es un juego de niños, apuntó.

Pero ¿cómo define Lynch a un asesor financiero profesional, a alguien que entrega lo que ha prometido a sus clientes?

Básicamente, la asesoría en planeación financiera no es un producto, sino un proceso, que consta de los siguientes pasos:

- 1 establecer la relación cliente - asesor
- 2 reunir la información del cliente y determinar sus metas
- 3 analizar y evaluar el status financiero del cliente
- 4 desarrollar recomendaciones de planeación financiera
- 5 implementar las recomendaciones elegidas por el cliente
- 6 monitorear la aplicación adecuada y hacer los ajustes necesarios.

En una encuesta realizada en Estados Unidos, el 73 por ciento de los asesores en planificación financiera certificados (CFP's) reportaron proveer una planificación integral para sus clientes, pero, destaca Lynch, sólo el 59 por ciento proveen productos de protección.

No ofrecer seguros dentro de la planificación financiera no es ofrecer una solución integral, desde el punto de vista de Kevin Lynch. "Si vas a llamarte asesor financiero, entonces más vale que sigas los seis pasos del proceso, porque si no mejor hay que buscarse otro nombre. Ahora, si el cliente está de acuerdo en que tú lo proveas de una sola cosa, entonces no hay problema, pero debe estar claro para ambas partes."



Las piezas faltantes del rompecabezas de la planeación financiera generalmente son el seguro de Vida, el seguro de Discapacidad (disability income), el seguro de Cuidados a Largo Plazo (long term care) y los seguros de Daños.

Y es una contradicción y una falta grave, porque entre los 25 y los 65 años la posibilidad de quedar discapacitado para trabajar es mucho mayor que la de morir, y un buen asesor

debe hacer ver esto a su cliente. "Su trabajo es crear conciencia, porque no pueden obligarlos a nada. Sólo deben estar seguros de que sus clientes sepan que estas soluciones existen."

Lynch afirma incluso que no necesariamente el asesor debe saber hacer todo, pues para eso puede buscar especialistas con los cuales aliarse para ofrecer soluciones integrales. Muchas veces se necesita ayuda para completar el rompecabezas.



Hace un especial reconocimiento y felicita a



ACE Fianzas Monterrey

Por la celebración de su
70 Aniversario

Por su valiosa contribución al desarrollo
del mercado Afianzador en México.

JUNIO, 2013.

Dambisa Moyo

Buenas intenciones, malos resultados

Una de las 100 mujeres más influyentes del mundo, de acuerdo con la revista Time, fue entrevistada en el escenario de la reunión anual de la MDRT por Philip Harriman, quien fue presidente de esta asociación en 2007. La charla giró en torno a la economía de Estados Unidos.

De acuerdo con la doctora Moyo, el éxito de la economía norteamericana se ha basado en mover a su población a una mayoría de clase media multiplicando por 30 su ingreso per cápita en un siglo, con base en el capital, el trabajo y la productividad.

Sin embargo, recientemente ha aplicado algunas políticas en relación con el uso del capital que, siendo bien intencionadas, han tenido malos resultados. Por ejemplo, la idea de que todo mundo fuera dueño de su casa fue buena; pero, al darle crédito hasta a aquellos que no tenían ninguna posibilidad de ingreso, se inició una enorme crisis.

Desde 1980, los salarios han recompensado a la gente en el sector público mucho más que en el sector privado, lo que ahora se traduce en problemas de pensiones y seguridad social. Esto ha afectado también a la productividad, que es el motor de



Dambisa Moyo y Philip Harriman

cualquier economía.

El gobierno tiene buenas intenciones, dice Moyo, pero los resultados de las políticas no han sido óptimos.

Actualmente, el 90 por ciento de la población vive en economías en desarrollo donde políticamente existe democracia, pero en Estados Unidos los políticos están más preocupados por reelegirse que por dar resultados, por lo que Moyo opina que los perio-

dos de gestión deberían ser de seis u ocho años, pero sin posibilidad de reelección.

Por otro lado, Estados Unidos ha apostado por la ayuda a otros países como una manera de balancear la ecuación de la distribución de la riqueza, pero África es el mejor ejemplo de que la ayuda como ayuda no es la solución. Los líderes africanos saben que cuanto más pobres estén sus países, más

ayuda económica seguirán recibiendo; así que la ayuda no está incentivando un comportamiento positivo.

Moyo hizo referencia a las dos economías más grandes del mundo, la de Estados Unidos y la de China. Afirma, al trabajar muy de cerca con la agenda del G-20, que una de las preocupaciones es cómo balancear la situación en China, puesto que se convertirá en la primera economía del mundo en el 2016.

Mientras que en Estados Unidos hay una fuerte creencia en el capital privado y en la democracia, en China se cree más en el capital del gobierno y no muy firmemente en la democracia. Sin embargo, hoy en día la sociedad China vive una especie de mezcla; así que el gobierno chino tendrá que tomar una decisión acerca de cuál camino político y económico va a tomar.

Dambisa Moyo es analista macroeconómica enfocada en las oportunidades de inversión y riesgos mundiales. Es miembro del Consejo de Barclays Bank, SABMiller y Barrick Gold. Ha trabajado para Goldman Sachs y el banco Mundial. Autora de tres bestsellers, ha sido nombrada una de las 100 mujeres más influyentes del mundo. Contribuye con la CNBC y publica en The New York Times y The Wall Street Journal. Tiene doctorado en economía por Oxford y una maestría en Harvard.

Michelle Hoesly

Nuestros maestros artesanos

Lo que más le agrada a Michelle Hoesly de la MDRT (Million Dollar Round Table) es que no se trata de ser el mejor, sino de ser lo mejor que puede uno ser para llegar cada año. Para Hoesly, pertenecer a la MDRT cambió su carrera y, a partir de septiembre, ella tendrá la oportunidad de regresar algo a esta organización, al convertirse en la tercera mujer que la presida.

"En una ocasión, cuando vi trabajar a un artesano con vidrio soplado, pensé en lo bello y lo sofisticado que hay en tan delicado trabajo. El maestro debe soplar a un ritmo adecuado, cuando el vidrio tiene la temperatura adecuada y requiere toda su atención y dedicación para darle vida a lo que antes fue una sólida masa de vidrio."

Para Hoesly, las personas que nos han formado en la vida han hecho eso mismo. Su mamá fue su primera maestra, pues le enseñó que los límites sólo puede imponerlos ella.

Hoesly entró a esta industria cuando tenía 23 años, sin ningún tipo de compromiso, pero por lo menos el suficiente para calificar a la MDRT el año que había decidido.

"La primera vez vine como turista, pero todos ustedes me enseñaron de qué se trata esta carrera y entonces ya no tuve suficiente: quise convertirme en Court y después en Top of

the Table. Para lograrlo, algunos de ustedes me aconsejaron que me especializara, pero yo me resistía a dejar el 50 por ciento de mi cartera, sobre todo si lo que quería era crecer", recuerda Hoesly.

Pero una vez que comenzó a enfocarse, se convirtió en experta en su área, y sus clientes comenzaron a recomendarla. Fue en ese momento cuando se convirtió en Top of the Table y decidió hacer caso a los consejos de sus compañeros de la MDRT.

"También me aconsejaron que delegara; así que contraté a mi primer asistente y después me aconsejaron que buscara cómo darle continuidad a mi práctica y fue cuando integré a mi sobrino."

Así que el crecimiento que ha tenido se lo agradece a todos esos artesanos que han contribuido a su crecimiento. Como presidenta de la MDRT encontrará más de 3,600 equipos de mentoría, que mezclan ideas de todos los rincones del mundo.

Cuando Hoesly entró al negocio casi no había mujeres, pero poco a poco se fueron incorporando. La misma MDRT no había tenido una mujer presidenta sino hasta 2008, cuando estuvo Adelia Chung. El año pasado, la presidenta fue Jennifer Borislowsky y este año será Hoesly. Además, hay dos mujeres más en el Comité Ejecutivo, que serán presidentas en los años próximos.

**FIANZAS ASECAM®**

Extiende la más cordial felicitación a los consejeros, directivos y personal de

**Reaseguradora
Patria, S.A.**

en el 60 aniversario de exitosa trayectoria, dedicación, apoyo, compromiso institucional y su aportación al desarrollo del reafianzamiento y reaseguro en México.

Muchas felicidades



Junio, 2013.



Rory Vaden ■

Falta de disciplina es falta de visión

El éxito en la vida depende de las decisiones que tomes, afirma Rory Vaden, quien planteó una muy simple: "Cuándo tienes que subir un piso, ¿tomas las escaleras normales o las eléctricas?". Y la respuesta es evidente, porque estamos programados para tomar atajos.

Pero Vaden invita a tomar las escaleras normales, el camino largo, que requiere nuestro trabajo consciente. "Haz las cosas que debes hacer, aun cuando no te den ganas de hacerlas."

Hay una palabra que se inventó para definir esas ocasiones en las que, en lugar de hacer lo que debe-

mos hacer, decidimos posponerlo para una mejor ocasión. Se llama procrastinación. Vaden plantea tres tipos:

1 Procrastinación típica: es cuando conscientemente retrasas aquello que sabes que deberías estar haciendo.

2 Elusión creativa: es cuando conscientemente llenas tu día de actividades insignificantes para estar "ocupado" con distractores y no hacer aquello que deberías estar haciendo.

3 Dilación de prioridades: es retrasar algo inconscientemente al permitir que nuestra atención se desvíe hacia asuntos y tareas menos importantes.

Siendo de Denver, Vaden tiene por un lado las Montañas Rocallosas y por otro lado las amplias planicies. Esto le permite convivir con dos tipos de animales: las vacas y los búfalos. Ante una tormenta, es curioso ver cómo responde cada una de estas especies.

Las vacas, que no son precisamente rápidas, caminan para huir de la tormenta en el sentido que ésta lleva, pero por ser lentas, pasan mucho más tiempo debajo de ella. Los búfalos por instinto corren directamente hacia la tormenta en lugar de huir de ella y, al ser más rápidos, pasan mucho menos tiempo mojándose.

"Lo curioso es que los humanos actúan casi todo el tiempo como las vacas: al tratar de evitar eso que debemos hacer, pasamos más tiempo sufriendo. Los problemas se amplifican con la procrastinación, porque esperar siempre los empeora."

Todos tenemos nuestras tormentas, pero nuestra única opción es elegir cómo queremos enfrentarlas. La paradoja es que las decisiones fáciles de corto plazo generalmente tienen consecuencias difíciles de largo plazo; pero las decisiones difíciles de corto plazo llevan a consecuencias fáciles de largo plazo.

"La procrastinación y la indulgencia son los acreedores que nos cobran más intereses", afirma Vaden.

Y todo comienza por una falta de claridad en lo que queremos a largo plazo; porque, cuando la visión es clara, la disciplina para hacer lo correcto es más fácil de obtener, y la resistencia es mucho mayor. Falta de disciplina es simplemente falta de visión.

Vaden finalizó su charla en la MDRT con el axioma de la renta: "Nunca somos dueños del éxito, pues éste es rentado, y la renta vence todos los días".



Michelle Hoesly



EL INSTITUTO MEXICANO EDUCATIVO
DE SEGUROS Y FIANZAS, A. C.
expresa sus más sentidas condolencias
por el fallecimiento de su expresidente

**ACT. KURT
VOGT S.**

Acaecido el 23 de junio, 2013.

A su familia, nuestra solidaridad
ante su irreparable pérdida.

Junio, 2013.



TÚ PREOCÚPATE DE EDUCAR BIEN
A LOS NIÑOS DE MÉXICO, DE ASEGURAR
TU GUARDERÍA O ESCUELA
NOS ENCARGAMOS NOSOTROS.

SOMOS TU COMPAÑÍA®.

PALOMA MORALES.
DUEÑA DE COLEGIO

EN **GMX SEGUROS** LLEVAMOS 15 AÑOS CREANDO SEGUROS A LA MEDIDA DE CADA ACTIVIDAD. SOMOS ESPECIALISTAS EN ESTANCIAS Y GUARDERÍAS INFANTILES. ADEMÁS, LOS ÚNICOS EN OFRECER ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS.

CONSULTA A TU AGENTE DE SEGUROS.
VISÍTANOS EN: www.gmx.com.mx O LLÁMANOS AL (55)5480. 4000



Según el Mapa de Terrorismo y Violencia Política 2013, que analizó la situación de 200 países, 44 por ciento de éstos, entre ellos México, tienen algún tipo de riesgo identificado como de ataque terrorista. En una escala de uno a cinco, nuestro país está ubicado en el tercer lugar o nivel Medio, es decir, "políticamente estable". Esto significa que la probabilidad de insurrección, revolución o golpe de Estado es baja y que el riesgo de malestar social es moderado.

Este mapa, elaborado por AON Risk Solutions, tiene el propósito de ayudar a las empresas a valorar sus niveles en estos rangos. Y, aunque 19 países han mejorado su calificación, los datos y análisis presentados ponen de manifiesto la necesidad de que las empresas que estén pensando en expandirse presten mayor atención a estos riesgos.

La investigación agrega que en México las manifestaciones se producen con frecuencia, pero que la mayoría pasa tranquilamente. La oposición de las organizaciones de estudiantes y grupos de izquierda a la actual administración ha provocado grandes protestas y enfrentamientos ocasionales con la policía.

Aunque los carteles de la droga han empleado tácticas de tipo terrorista contra rivales y fuerzas del orden, existe un riesgo bajo de ataques terroristas y violencia política en México. Incidentes esporádicos en el pasado se han extendido a la infraestructura de destino, como tuberías de gas, en lugar de los objetivos civiles. Se han producido pequeños ataques anarquistas de forma esporádica en el Distrito Federal, dirigidos a sucursales bancarias, cajeros automáticos y algunas cadenas comerciales estadounidenses, como Wal-Mart.

Mexico

Risk Type	Rating	Change
Overall	M	↑
Terrorism	M	↑
Political Violence	M	↑
Revolts/Protests	NR	↔

Los tres riesgos analizados indican las distintas formas de violencia política a las que se enfrentan las empresas:

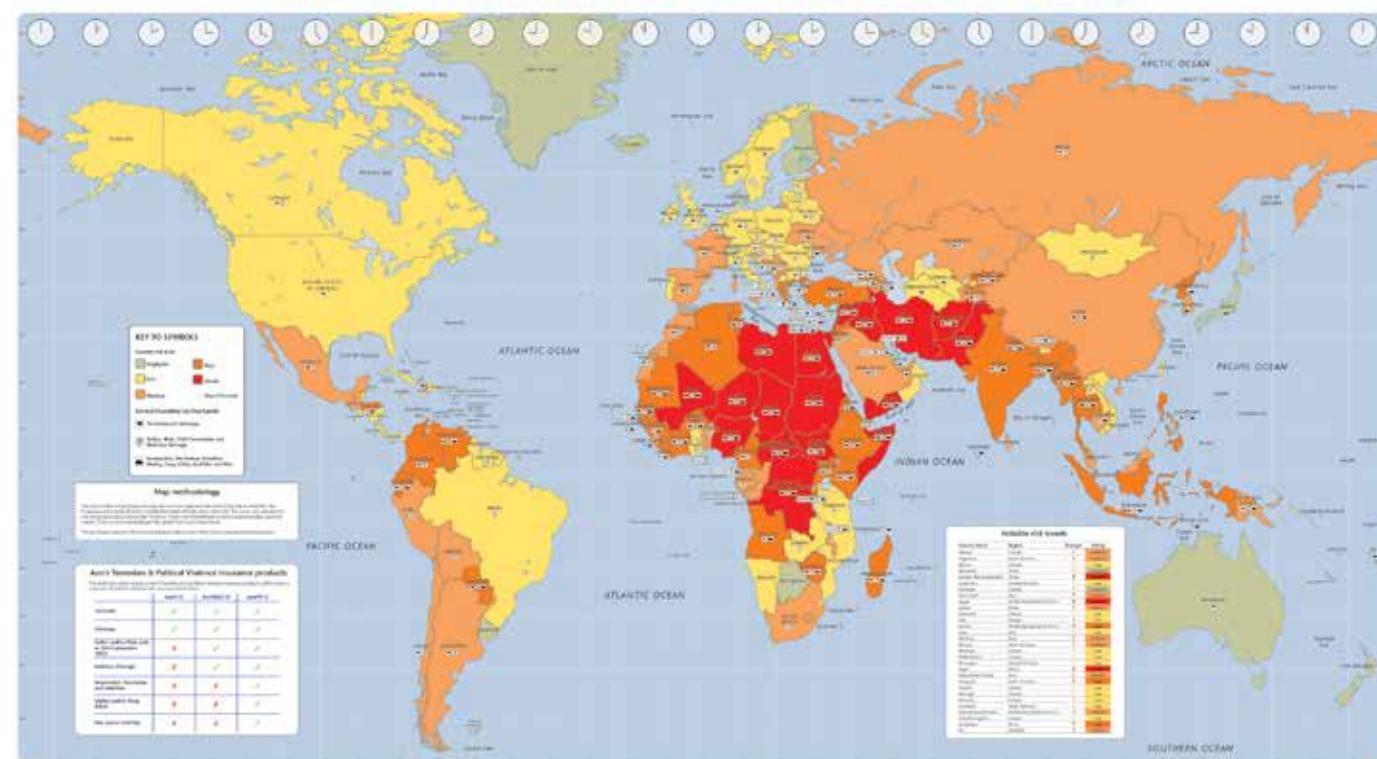
- terrorismo y sabotaje
- huelgas, disturbios, commoción civil y daños intencionados sobre la propiedad
- insurrección política, revolución, rebelión, motín, golpe de Estado, guerra y guerra civil.

Los datos arrojan los siguientes resultados:

- 11 upgrades (mayor calificación de riesgo), que incluye a Argentina, Egipto y Jordania.

México está ubicado en el nivel medio de países propensos a sufrir ataques terroristas

2013 Terrorism & Political Violence Map



AON
Aon's approach to adjust the needs of its clients in the areas of terrorism and political violence risk management combines threat assessment, impact analysis and crisis management consulting with individually structured insurance programs to ensure you have the most appropriate solution in place.
For further information, please speak to your www.aon.com/tvpnemmap
©2013 Aon Risk Solutions Inc.

RISKADVISORY
Risk Advisory Group LLC
Risk Advisory Group LLC is a wholly owned subsidiary of Aon Corporation and provides specialized services to clients in the areas of terrorism and political violence risk management.

El código de colores utilizado para la calificación de riesgo de países y territorios analizados representa una estimación de la intensidad general del riesgo de terrorismo y violencia política en las diversas naciones. A cada país se le asigna un nivel que comienza en Insignificante y va ascendiendo a Bajo, Medio, Alto y Severo.

- 19 downgrades (menor calificación de riesgo), que incluye a Alemania, Italia y Reino Unido.
- El 44 por ciento de los países analizados presentan riesgos identificables de terrorismo; los más afectados son Afganistán, India, Irak, Nigeria, Pakistán, Rusia, Somalia, Siria, Tailandia y Yemen.
- Europa tiene la mejor calificación positiva, con el 47 por ciento de los países con bajas calificaciones de riesgo. Esto refleja la menor incidencia de los disturbios civiles asociados a la crisis económica y financiera. El número de incidentes terroristas, con excepción de Grecia e Irlanda del Norte, ha influido en la mejor calificación de riesgo.
- Los prolongados efectos de la primavera árabe en la seguridad y estabilidad de la región siguen siendo evidentes. Oriente Medio es la región más inestable, con un 64 por ciento de países que presentan riesgo alto o severo, lo que se refleja en riesgos de terro-
- rismo, revueltas y conflictos.
- Oriente Medio y el Norte de África son las regiones con mayor proporción de países con riesgo de terrorismo y sabotaje: 85 por ciento.

Al respecto, Neil Henderson, director de Crisis Management Terrorism Team, de AON Risk Solutions, afirma: "El terrorismo tiene cada vez más impacto en las organizaciones globales actuales, y los ataques terroristas están ya considerados como un riesgo que se debe tener en cuenta. Un ataque perpetrado no sólo en las instalaciones de la propia empresa sino en sus cercanías, puede causar pérdidas humanas, daños a la propiedad, interrupción del negocio, responsabilidades civiles y daños a largo plazo a la marca y reputación".

"El Mapa de Terrorismo y Violencia Política 2013 de AON es una de las herramientas que ofrecen datos e información real para ayudar y asesorar a las empresas en su esfuerzo por seguir siendo fuertes en un contexto tan cambiante y volátil como el actual. Este conocimiento permitirá a nuestros clien-

tes planificar su expansión exterior o su crecimiento internacional."

Por su parte, Henry Wilkinson, director de Intelligence and Analysis Practice, de Risk Advisory, añade que "la crisis económica global, después de mantener un equilibrio geopolítico y tras dos años de niveles inusualmente elevados de revueltas civiles, ofrece retos pero también oportunidades a las empresas que buscan la expansión. El norte y oeste de África y Oriente Medio siguen siendo las regiones con mayor riesgo. Las guerras civiles en Libia y Siria en particular han contribuido a la generación de riesgos derivados de la violencia en los países cercanos. Egipto vuelve este año a ser calificado con un riesgo más alto debido a los tumultos civiles persistentes, a la inestabilidad política y al terrorismo. En el norte de Europa se ha experimentado una mejoría, que queda reflejada en la mejor calificación de Reino Unido; en cambio, las presiones fiscales y económicas hacen que las empresas que operan en los países del sur de Europa todavía se enfrenten a un mayor nivel de riesgo asociado a las revueltas civiles".

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

■ PATROCINADORES



MUNDO DEL Asegurador

GRUPO KC llevó a la MDRT a 23 de sus agentes, siete de ellos noveles

“El pago más grande en la historia del sector Afianzador”, ASERTA

Celebra AXA a agentes MDRT que asistieron a Philadelphia

Inaugura Quálitas Compañía de Seguros su nueva oficina de Servicio en San Jerónimo

AARCO, Agente de Seguros y de Fianzas realizó con éxito la décima edición del AARCO FAST 2013 actualización y capacitación de su Fuerza de Ventas

RSA celebró su Convención Nacional 2013

Lanza HDI Seguros la versión más avanzada de su AUTO-PRONTO, en donde el cliente tiene la solución desde el ajuste hasta la reparación de su automóvil en el mismo lugar

MetLife presente en la Reunión Anual de la MDRT 2013

HDI Seguros pone en marcha oficina de ventas y Call Center en León, Gto.

RSA LLEVÓ A CABO SU PRIMER SESIÓN DEL PRESIDENT COUNCIL



El pasado 18 de Junio, encabezado por su Director General Francisco Oliveros, RSA México inauguró las sesiones del President Council, evento realizado en las oficinas de la Aseguradora, donde los miembros Diamond Hall of Fame brindaron sus observaciones sobre las Estrategias Comerciales que guiarán en adelante a la Compañía.

Francisco Torres, Director Comercial afirmó: “Sabemos que nuestros Socios tienen mucho que aportar. Estamos seguros que apoyándonos en su

experiencia y conocimiento del mercado podremos enriquecer los procesos de la compañía para cumplir con nuestra promesa de hacer crecer su negocio, a la par que RSA continúa posicionándose dentro de las mejores Aseguradoras en el país.”

El denominado President Council se llevará a cabo en adelante en diferentes sedes para exponer ante los integrantes del Consejo los temas más relevantes para la aseguradora y de esta forma, los Socios Comerciales podrán dar valor adicional a las Estrategias Comerciales.

RSA Seguros realizó la primera sesión del President Council en el que al lado de sus Socios Comerciales más destacados determinaron las Estrategias Comerciales de la Compañía



Grupo KC llevó a la MDRT a 23 de sus agentes, siete de ellos noveles



Grupo KC ofreció una cena en el restaurante Miralto de la Torre Latinoamericana para los 23 agentes que con sus excelentes resultados lograron participar en la Million Dollar Round Table (MDRT) 2013. Los cuales se hicieron acompañar de sus familiares quienes son piezas claves en el camino al éxito.

El director general, Licenciado Jorge Daniel Guzmán Ríos mencionó la importancia de participar en la MDRT. El significado que tiene asistir y convivir entre los mejores productores de seguros de todo el mundo, es una experiencia inolvidable, subrayó con gran orgullo.

Al evento de este año asisten siete agentes noveles de Grupo KC, quienes se relacionaron con agentes de otras partes del mundo tales como China, Corea, Uruguay, por mencionar algunos, con los cuales intercambiaron experiencias y conocimientos para un mayor crecimiento profesional y personal.

Todos los participantes, al regresar de la MDRT traen consigo todas aquellas bases que pueden orientar a que se conviertan en





mejores agentes.

Por su parte Policarpo Vélez, Director Comercial de Grupo KC, refirió que quienes participan en la MDRT "Son los campeones, la fuerza de ventas más exitosa, a los cuales se reconoce ya que ellos son la pieza clave en el desarrollo de la empresa. De igual manera se reconoce el esfuerzo y entusiasmo que ponen diariamente en su trabajo".

Finalmente Héctor Mejía, Gerente Comercial de MetLife señaló que es un orgullo trabajar con campeones que se esfuerzan con pasión y compromiso. Para cerrar el evento grupo KC entregó un kit especial para cada uno de los agentes.





ASERTA®
GRUPO FINANCIERO

www.aserta.com.mx

El pago más grande en la historia del sector Afianzador

El pasado 19 de junio Afianzadora Insurgentes, empresa del Grupo Financiero Aserta, realizó el pago de la reclamación de una fianza por la cantidad de 1,377 millones de pesos, en favor de PEMEX Exploración y Producción.

El pago hecho por Afianzadora Insurgentes es el más grande en los 118 años de historia del sector afianzador, el cual fue posible gracias a su solidez financiera y al respaldo de sus reaseguradores, fortalezas que dos de las calificadoras más importantes a nivel internacional, Moody's y AM Best, han revelado desde hace

varios años con una calificación de desempeño con grado de inversión y perspectiva estable.

En este sentido, Moody's confirmó el pasado 21 de junio y por tercer año consecutivo, su opinión sobre la solidez financiera del Grupo Financiero Aserta y sus empresas subsidiarias, Afianzadora Aserta y Afianzadora Insurgentes, destacando a través de su analista José Ángel Montaño, lo siguiente: *"Nuestra afirmación de las calificaciones IFS Baa3 de Aserta está basada principalmente en la posición líder sostenida del grupo dentro de la industria afianzadora*

Mexicana, y en sus operaciones rentables y bien capitalizadas, pero también considera su cartera de inversiones concentrada en bonos del gobierno de México de calidad de grado de inversión y su adecuado programa de reaseguros".

Con este pago, Afianzadora Insurgentes hace palpable su responsabilidad social y el respaldo que otorga a sus clientes en las obligaciones que ellos asumen ante sus acreedores, a través del otorgamiento de fianzas para garantizar el cumplimiento de sus compromisos, confirmando así su solidaridad y confianza.



"Grupo Financiero Aserta confirma su solidez financiera."

RSA CELEBRÓ SU CONVENCIÓN NACIONAL 2013

RSA celebró su ya tradicional Convención Nacional, este año Los Cabos Baja California fue la sede perfecta para que los Socios Comerciales de los segmentos Silver Hall of Fame y Bronze disfrutaran de un relajante viaje al lado de los directivos de la empresa, entre los que se encontraron Francisco Oliveros, Director General, Francisco Torres, Director Comercial y los demás integrantes de la mesa directiva de esta aseguradora, así como la distinguida participación de William Stone, Director de Finanzas del Grupo para América Latina.

A lo largo del evento que se llevó

a cabo del 25 al 28 de abril y que fue inaugurado con una cálida cena de bienvenida, los convencionistas tuvieron la oportunidad de realizar actividades grupales organizadas por sus anfitriones como expediciones en vehículos ATV por las dunas, un torneo de golf y actividades como la tirolesa. Así mismo, los invitados disfrutaron durante 4 días de las lujosas instalaciones del hotel sede y de los magníficos paisajes naturales que ofrece el estado de Baja California Sur.

Durante la cena de clausura, con la que se dio fin a la Convención fueron reconocidos algunos de los Socios

más destacados en sus segmentos, a los cuales les fue entregado un reconocimiento por parte de los directivos de la empresa.

Los Socios Comerciales reconocidos fueron:

Silver HOF

JOSÉ ÁNGEL RODRÍGUEZ GRAJEDA
LUIS HUMBERTO RIVERA LÓPEZ
PROTECCIÓN DINÁMICA

BRONZE

JORGE BALCARCEL
JOSÉ LUIS RIVERA DE LOS REYES
LAURA CASCOS



Paisajes naturales, deportes extremos y un torneo de golf fueron algunas de las actividades que disfrutaron los Socios Comerciales invitados a la Convención Nacional 2013 que realizó RSA el pasado mes de abril.





MetLife presente en la Reunión Anual de la MDRT 2013



El aprendizaje es un aspecto muy importante en la vida de las personas y ese es el objetivo principal de esta reunión: aprender y compartir.

Esta reunión es uno de los principales foros donde se lleva a cabo el intercambio de mejores prácticas del sector así como también descubrimientos de nuevas ideas para la gestión del negocio y estrategia de ventas.

El programa comenzó con los talleres previos a la reunión y sesiones fuera de cuatro paredes, cuyo objetivo fue la integración de los miembros MDRT y disfrutar de la ciudad, como fue el "Filadelfia Tourz2Go" y "Corre hasta Rocky".

Las conferencias estuvieron encabezadas por destacados expositores en donde compartieron información relevante para el negocio, como fue la que impartió Michael Maslansky, uno de los estrategas de investigación y comunicación más afamados del sector corporativo en Estados Unidos,



Del 9 al 12 de julio de 2013 se llevó a cabo la Reunión Anual de la Million Dollar Round Table (MDRT) teniendo como sede la ciudad de Filadelfia, Estados Unidos, un evento donde se reúnen los mejores agentes de la industria a nivel internacional.



quién compartió con el foro Court y Top of the Table, un análisis detallado del lenguaje de la confianza a utilizar con los clientes. Este año, MetLife México incrementó su participación en un 61% vs el año pasado, teniendo una presencia de 158 miembros MDRT destacados por sus altos estándares de productividad, es por esto que como reconocimiento a su esfuerzo se llevó a cabo una cena exclusiva para la

delegación mexicana encabezada por Carmina Abad, Directora General de esta compañía, quién destacó el esfuerzo que representa alcanzar un lugar en la MDRT.

El evento finalizó con la invitación a ser parte de la MDRT 2014 en Toronto, Canadá. La presencia de MetLife en este foro continúa fortaleciendo el liderazgo de la compañía dentro del sector asegurador.

MetLife®



Abrirán más de 20 Auto-Pronto en el país, entre el 2013 y 2014 | En el Distrito Federal serán 4 y se proyecta que en tres meses ya estarán operando



León, Gto.- HDI Seguros, inauguró el primer Auto-Pronto en esta ciudad, el cual es un concepto novedoso en donde el cliente tiene la solución de su siniestro desde el ajuste hasta la reparación de su automóvil en el mismo lugar, así como una garantía de servicio. Sin duda, esto es un concepto transparente y limpio, en donde el cliente puede ver qué es lo que sucede a su unidad.

Durante el recorrido al Auto-Pronto, se explicaron las ventajas del concepto, así como las mejoras en el proceso de evaluación y reparación. El principal objetivo es brindar a los asegurados un servicio de excelencia en el proceso de valuación y reparación a través de una atención personal.

Ricardo Tinajero, Director Ejecutivo de Actuaría y Siniestros, presentó el concepto y dijo: "Con este nuevo

modelo de Auto-Pronto, buscamos reducir el tiempo de entrega de los vehículos, ya que HDI Seguros toma en sus manos todo el proceso de reparación de los automóviles. Además, personal de la compañía supervisará el avance y calidad de las reparaciones, con el cual aseguraremos un servicio de excelencia".

Las instalaciones del Auto-Pronto emulan un ambiente de racing... ¡como si los asegurados entraran a un pit de carreras!, lo cual resalta uno de los puntos clave en la filosofía de la compañía: brindar a sus clientes un servicio sencillo, rápido y confiable. La infraestructura de este centro resulta muy atractiva para los clientes y el público en general.

Juan Carlos Suárez, Director General de HDI Seguros, mencionó: "Superar las expectativas de nuestros asegurados al momento de un siniestro es la clave, ya que de esta manera

les hacemos saber que HDI Seguros está con ellos justo cuando más nos necesitan. Sin duda, Auto-Pronto es una pieza fundamental en la relación con nuestros clientes y en nuestros planes de crecimiento en México".

El taller de Auto-Pronto ofrece grandes beneficios a nuestros asegurados, entre los principales se encuentran:

► **CARTEC:** herramienta que en menos de 5 minutos realiza una inspección a fondo de los principales puntos de seguridad del vehículo: suspensión, frenos, alineación y balanceo, amortiguadores y baleros.

► **Certificado de puntos de seguridad del vehículo:** si la unidad fue reparada en alguno de los puntos de seguridad, HDI Seguros otorgará un certificado avalando que el auto fue reparado de acuerdo a los estándares especificados por el fabricante.

► **Túnel de luz:** Cámara de vanguardia que proyecta una gran cantidad de luz para verificar con precisión la calidad de las reparaciones y el correcto aplicado de la pintura.

► **Certificado de garantía de por vida:** HDI Seguros entregará un certificado que garantiza la calidad de las reparaciones en hojalatería y pintura mientras el asegurado mantenga su póliza vigente con la compañía.

► **Auto sustituto:** En caso de que el asegurado cuente con la cobertura Auto-Pronto, se le proporcionará un auto sustituto en las instalaciones de Auto-pronto. Si HDI Seguros no cumple con la fecha compromiso de entrega del vehículo reparado, se le dará al cliente un auto sustituto sin costo.

Como parte de un plan estratégico para extender la operación de Auto-Pronto en México, HDI Seguros planea abrir más de 20 centros en diferentes ciudades del país durante el 2013 y 2014. Esto permitirá elevar el nivel de servicio que HDI ofrece a los diferentes canales de distribución y asegurados en la República, además de garantizar altos estándares de calidad en las reparaciones de vehículos.

Para conocer todas las ventajas que Auto-Pronto ofrece, visiten el canal de HDI Seguros en youtube: HDI Seguros México.



Cuentan con una novedosa herramienta denominada "Túnel de luz" en donde el cliente puede verificar que el aplicado de pintura sea el correcto

Transparencia y limpieza en un taller: un concepto que HDI Seguros hace posible



HDI Seguros pone en marcha oficina de ventas y Call Center en León, Gto.



HDI
Seguros



LÉON, Gto.- El 11 de junio, HDI Seguros inauguró en esta ciudad la nueva oficina de ventas y Call Center. Juan Carlos Suárez Núñez, Director General de la firma, señaló que el reto de la aseguradora es ganar la confianza de sus asegurados y distribuidores, brindando un servicio de excelencia a sus clientes; así como ofrecer una atención cálida, rápida y confiable a los cerca de 400 agentes que intermedian para HDI Seguros en esta zona del país.

Por su parte, Sergio Bunin, Director de América Latina y Asia de Grupo Talanx, le dio la bienvenida al nuevo Director General de la aseguradora así como a su equipo, ya que ellos son quienes lideran el crecimiento de esta empresa en México.

Sergio Bunin explicó que Talanx es el tercer grupo asegurador más grande en Alemania y que en América Latina tienen presencia en Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay; sin embargo, advierten en México un gran potencial de crecimiento, razón por la cual es necesario no renunciar a ser cada vez mejores, exigiendo buenos productos y servicios, dijo a los agentes ahí reunidos.

Por su parte, Juan Carlos Suárez consideró que HDI Seguros está viviendo su mejor momento, y en este proceso, agregó, "estoy para servirles, así como todo el equipo que me respaldará".

Por su parte, Jaime Calderón, Director Ejecutivo de Ventas y Marketing, agradeció a la fuerza de ventas los resultados alcanzados, los cuales reflejan totalmente el compromiso de los distribuidores, haciendo hincapié en la cercanía y calidez que HDI tiene con ellos, misma que les ha permitido conocer sus necesidades y satisfacerlas, así como ofrecerles productos diferentes en el mercado asegurador mexicano.

Juan Ignacio González, Director Ejecutivo de Finanzas y Administración, señaló que las nuevas instalaciones buscan satisfacer las necesidades de los distribuidores y clientes, brindándoles áreas de trabajo de primer nivel y espacios confortables para la atención de sus requerimientos.

Ricardo Tinajero, Director Ejecuti-

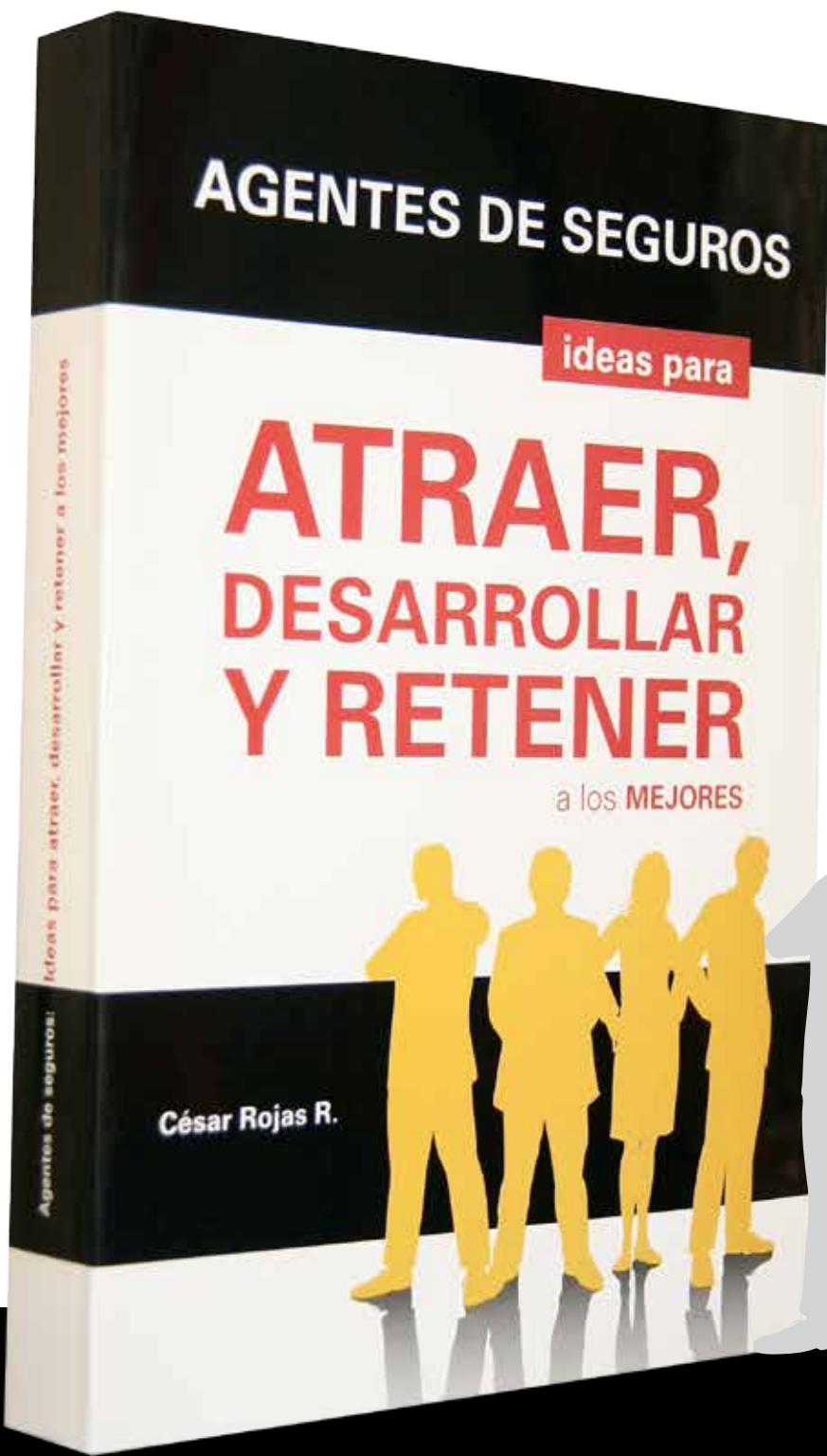
vo de Actuaría y Siniestros, confirmó que la misión principal de su área es ofrecer a los asegurados productos diferenciados y un servicio de alta calidad al momento de un siniestro. Dijo que el momento del siniestro es la parte medular del proceso de la venta y que para ello se trabajará fuerte para realizar mejoras en los procesos de evaluación y reparación de los autos".

Las modernas instalaciones se ubican en el Bulevar Adolfo López Mateos #2002, en la Colonia Peñas. Al finalizar las palabras del Comité Directivo, se ofreció un cóctel a los asistentes, quienes además pudieron concursar por ganarse artículos del equipo que HDI Seguros patrocina en la NASCAR México, compitiendo en simuladores de manejo.



"This important compilation is more than a chronically of a decade of LAMP best practices, but a tool that a fuel leader can refer to each day when struggling with a key distribution process or method. It is a valuable addition to the body of work that demonstrates GAMA's world-wide relevance".

Jeff Hughes
CEO
GAMA INTERNATIONAL



"Esta importante compilación es más que una crónica de una década de las mejores prácticas de LAMP. Es una herramienta a la cual un líder puede referirse cada día, cuando lucha con algún proceso o método clave de distribución. Es una adición valiosa al cuerpo de trabajo que demuestra la relevancia mundial de GAMA."



ADQUIÉRALO EN Tels. 3626 0495, 3626 0498, 01 800 82 19 393



Inaugura Quálitas Compañía de Seguros su nueva oficina de Servicio en San Jerónimo



El 10 de junio Quálitas Compañía de Seguros, S.A.B., inauguró en compañía de sus colaboradores oficinas de servicio con sede en Avenida San Jerónimo 478, Jardines del Pedregal, Distrito Federal. Al evento asistió el Monseñor Manuel Arellano, quien bendijo las instalaciones.

Al hacer uso de la palabra, Joaquín Brockman Lozano, director general de la firma, señaló que el objetivo de poner en funcionamiento este nuevo centro de atención es con el fin de atender cada vez de mejor manera a sus agentes y asegurados.

Asimismo manifestó que "el haber logrado cristalizar este paso representa una muestra más del progreso y crecimiento que a lo largo de estos 19 años ha tenido la compañía. Recordemos, dijo,

que la base de nuestro crecimiento es el servicio. Háganlo parte de su filosofía de vida porque a este mundo venimos a servir, y eso es lo que esperan de nosotros nuestros agentes y asegurados"

"Nuestra persistente vocación de servicio es lo que nos ha permitido crecer en todo el país. Ser útiles y humildes nos ha abierto las puertas hacia la mejora continua, y de eso debemos sentirnos orgullosos, porque con esos elementos hemos podido alcanzar el éxito que hasta ahora nos distingue como una empresa líder, seria y profesional en el mercado mexicano de seguros".

Ramón, Guadalupe, Silvia, Araceli, Blanca y Wilfrido manifestaron que es una gran alegría y auténtica bendición inaugurar un sitio más para el desarrollo de su trabajo. Trabajo digno y dedicado a la prosperidad y bienestar y, lo mejor de todo para servir a los demás.

Al finalizar el evento iluminaron el edificio y ofrecieron un cóctel a los colaboradores de Quálitas.



Asiste Monseñor Manuel Arellano a dar la bendición - Colaboradores de la aseguradora asisten al evento

Celebra AXA a agentes MDRT que asistieron a Philadelphia



PHILADELPHIA, PA.- Obtener la calificación para la Mesa Redonda del Millón de Dólares requiere de un compromiso, disciplina y responsabilidad especiales. Por ello, ejecutivos de AXA Seguros, a nombre de la compañía, organizaron una cena en esta ciudad para reconocerlos y animarlos a seguir trabajando para distinguirse como parte del uno por ciento de los agentes que logran acceder a esta élite del seguro de Vida.

El restaurante Butcher and Singer fue el lugar ideal para recibir a los agentes, quienes fueron recibidos por sus anfitriones, Víctor Manuel Álvarez, Vicepresidente Ejecutivo de Distribución Territorial; Guillermo Barraza, Director Comercial Vida y Salud y Pamela Ares-

tegui, Subdirector de Canal de Agentes Promotores y AXA Universidad.

Víctor Manuel Álvarez felicitó a todos los que se encontraban presentes, pero también a aquellos que calificaron pero por alguna razón no pudieron asistir a la reunión anual de la MDRT. Reiteró el apoyo de la compañía para que este estándar de desempeño siga promoviéndose y, cada año, la delegación de agentes que representan a AXA sea mayor.

Por lo pronto, los invitó a establecer todo lo necesario para volver a encontrarse en un año, esta vez en la ciudad de Toronto, Canadá, en la cual también estará todo dispuesto para hacer una experiencia de aprendizaje excepcional.





AARCO, Agente de Seguros y de Fianzas realizó con éxito la décima edición del AARCO FAST 2013 actualización y capacitación de su Fuerza de Ventas

D.F. y Puebla fueron las sedes de las reuniones • AARCO comprometido con difundir la cultura de prevención y del seguro en México

Con gran éxito se realizó el pasado 5 de Junio en el Pepsi Center del WTC de la Cd. de México, la décima edición del AARCO FAST 2013 actualización y capacitación de la fuerza de ventas de AARCO, Agente de Seguros y de Fianzas, en el cual los Asociados se nutrieron de conocimientos e intercambiaron experiencias que les facilitan estar a la altura de mercado actual integral.

Durante dicho encuentro, se contó con la participación en cada una de las diferentes salas de los más importantes directivos de la organización, quienes dieron la más cordial bienvenida y al mismo tiempo tuvieron la responsabilidad de encaminar de manera productiva cada una de las conferencias.

Contaron con la participación de Aseguradoras estratégicas quienes de manera muy profesional, expusieron actualizaciones importantes en los diferentes ramos en los que se desarrolla;

algunas de sus conferencias fueron:

- Cambios en Gastos Médicos Individual y comparativos entre aseguradoras (AARCO)
- Vida Entera (AXA)
- Ventas Exitosas (ABA)
- Travel, Hoteles y Restaurantes (AIG)
- Como asegurar un condominio (RSA)
- Gastos Médicos Diabetes e Hipertensión (PLAN SEGURO)
- Impacto Sísmico y hogar (MAPFRE)
- Planes de AP (ZURICH)

En AARCO, están convencidos que el emprender acciones orientadas a difundir la cultura en los seguros y la prevención, los ha encaminado a ser el intermediario número uno a nivel nacional, por lo cual han logrado entrar al Ranking de Súper Empresas 2013 que la revista EXPANSIÓN otorga año con año a aquellas empresas que escalonan su calidad y productividad a niveles superiores



D.F.

Cada vez más los desafíos del mercado exige a sus Asesores en Seguros elevar el nivel de profesionalismo más allá de lo evidente en el sentido de ofrecer el mejor servicio indispensable e integral para el bienestar del cliente, el ser conscientes de que están cumpliendo con una labor social transcendente al convertirse en verdaderos Asesores Profesionales al ofrecer la mejor opción en cada uno de los ramos en seguros.

AARCO FAST 2013 también se extendió a la zona Zona Sureste, que tuvo como sede el Hotel Marriott de la Cd. De Puebla el

pasado 18 de Junio, reuniendo a las sucursales de Veracruz, Xalapa, Tlaxcala, Puebla, Córdoba y Orizaba con el mismo objetivo.

Muy importantes fueron también las exposiciones de las diferentes aseguradoras que llevaron a cada uno de los Asesores de AARCO, un mensaje de profesionalismo en sus productos que cada vez innovan y adaptan las necesidades del cliente y mercado actual.

Es por eso que nuestro compromiso más importante es construir un futuro Seguro para México y seguir siendo el número uno como intermediarios en Seguros y Fianzas.

Construyendo un Futuro Seguro

Puebla



El sector asegurador y afianzador mexicano ¡ahora en tus manos!

Si eres usuario de iPhone, entra a la App Store y descarga la nueva versión del Anuario Mexicano de Seguros y Fianzas



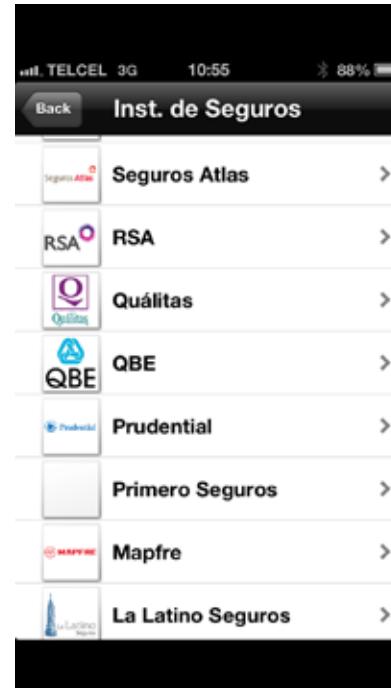
aplicación gratuita



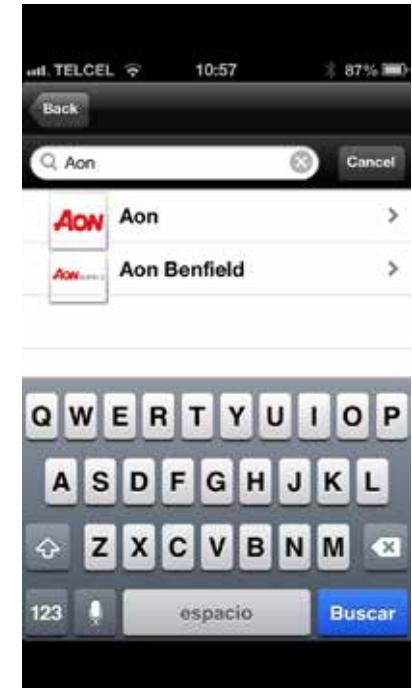
Accede al directorio digital



Navega entre las categorías



Elige la compañía que sea de tu interés



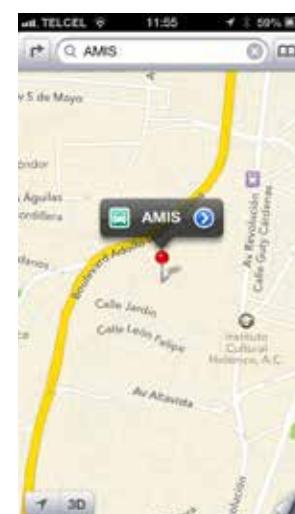
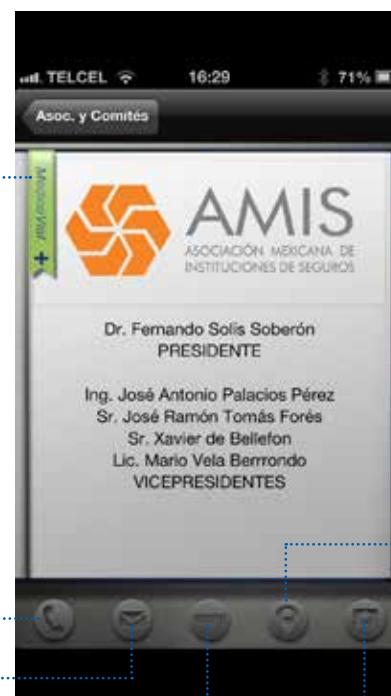
O utiliza el buscador para localizarla

Tus favoritos quedarán marcados así

Marca directamente desde tu teléfono

Envía correo electrónico

Accede a su página de internet



Ubícalo en el mapa

Agrégala a tus favoritos

El Anuario Mexicano de Seguros y Fianzas evoluciona, por ti.

ANUARIO
MEXICANO
DE SEGUROS
Y FIANZAS

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

El Asegurador®

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



www.elasegurador.mx

PATROCINIOS Y STANDS:
lauraislas@elasegurador.com.mx

Reserva tu lugar ahora mismo



Maneje con seguridad y evite accidentes

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

Conducir un vehículo es una actividad peligrosa, de mucha responsabilidad, que ciertamente pocas veces llevamos a cabo con el cuidado y la concentración suficientes. ¿Se ha preguntado qué es lo más importante que debe vigilar y atender mientras conduce? ¿Sabe qué lo llevará a lograr un viaje seguro para usted y sus pasajeros?

Estadísticas recientes indican que miles de personas mueren en carreteras cada año por accidentes de automotores. Otros permanecen con lesiones por el resto de su vida justo por eso: por un descuido o por no saber utilizar los elementos de prevención y seguridad adecuadamente. Lea con atención lo siguiente y ponga en práctica las siguientes recomendaciones.

¿SABÍA QUE...?



- Circular a 50 km/h implica que se necesitarán 12 metros para frenar; mientras que circular al doble, es decir, a 100 km/h, requerirá cuatro veces más distancia.

Recuerde: el doble de velocidad necesita cuatro veces más distancia.

- El campo visual de un adulto es de 180°, mientras que el de un niño de seis años se reduce a 110°; por eso sólo girando la cabeza los niños podrán ver los vehículos que se aproximan.

Ahora que lo sabe, informe a sus hijos sobre el cruce seguro de calles. Dígales que deben hacerlo por las esquinas y mirando hacia ambos lados.

- Para frenar totalmente un vehículo que circula a 100 km/h en un día lluvioso se necesita un espacio libre igual al largo de una cancha de fútbol.

Mantenga en todo momento una adecuada distancia de separación entre vehículos.

- Marcar un número telefónico cuando se circula a una velocidad de 60 km/h implicaría recorrer una cuadra a ciegas.

Tome las medidas de precaución necesarias y estacionese en un lugar seguro para hablar por teléfono celular.

- En caso de choque a 60 km/h, poder sujetar con los brazos a un bebé de nueve meses y evitar que salga despedido implicaría desarrollar la misma fuerza que se necesita para alzar un vehículo mediano.

Recuerde que los menores deben viajar en el asiento trasero, con un sistema de sujeción adecuado.

- En caso de choque a una velocidad de 50 km/h, un objeto de medio kilo de peso que esté suelto en el interior del vehículo impactará con una fuerza equivalente a 50 kg, es decir, 100 veces su peso.

Asegúrese de no llevar objetos sueltos dentro del vehículo.

- Chocar a una velocidad de 130 km/h es similar a caerse desde una altura de 67 m.

Recuerde usar en todo momento el cinturón de seguridad.

- Para rebasar a otro auto, necesita recorrer por el carril contrario por lo menos 100 m.

La maniobra de rebase es una de las más riesgosas. Si no está seguro, no rebase. Evite un fatal choque frontal.

- Para realizar una maniobra de forma segura mientras conduce, primero debe mirar el retrovisor para asegurar la ausencia de riesgo, después señalizarla correctamente para advertir a los otros usuarios sobre lo que intenta hacer y, por último, ejecutarla.

Cuando circule por la vía pública, recuerde la regla RSM retrovisor-señal-maniobra.

- Frenar su vehículo desde que advierte un peligro hasta que pisa el pedal consume aproximadamente dos segundos. Circulando a 60 km/h, en esos segundos usted recorre 17 metros, a lo que deberá sumar 18 metros más que recorrerá su vehículo hasta detenerse totalmente.

Cuando circule, mantenga su atención en el tránsito. Evite distraerse.

- En una frenada brusca, la menor presión de inflado en una sola de las llantas impide que el vehículo frene en forma pareja y eficiente.

Revise y controle al menos una vez al mes la presión de inflado de todas las llantas, incluida la de repuesto. Por cierto, ¿está seguro de tener ésta?

- El cinturón de seguridad de las mujeres embarazadas resulta vital para salvaguardar su integridad y la del hijo en gestación. La cinta horizontal se debe colocar sobre los muslos, a la altura de la ingle y por debajo del abdomen, y la cinta transversal entre los pechos.



Ahora lo sabes. Te recuerdo que el cinturón de seguridad en mujeres embarazadas nunca debe estar colocado sobre el vientre.

Recuerde que el cinturón de seguridad en mujeres embarazadas nunca debe estar colocado sobre el vientre.

- Los conductores tardan en adaptarse a los cambios de velocidad con que circulan; por lo cual, luego de conducir durante cierto tiempo

por autopistas, al salir de ellas no estiman con exactitud la reducción de velocidad necesaria.

Es recomendable observar el velocímetro al incorporarse a una vía rápida para adecuar la conducción a la velocidad permitida.

Fuente: GM Safe Driving Program.

BUEN USO DE LOS ESPEJOS

Cinco buenas razones para girar hacia afuera los espejos

1. No necesitará ver tan a menudo por encima de su hombro (aunque no es mala idea hacerlo).
2. Necesitará sólo un breve vistazo a su espejo para ver el punto ciego (a velocidad de autopista, voltear la cabeza significa desplazarse 30 metros sin ver lo que está delante).
3. Mirar el espejo le permite ver la escena que tiene delante.
4. Los puntos ciegos pueden ser incluidos en su escaneo visual (lo cual todos hacemos).
5. En las noches, las luces no lo deslumbrarán por los espejos.

Le tomará algún tiempo cambiar sus hábitos y acostumbrarse a la nueva posición de los espejos. Sea constante y será recompensado con una nueva visión al manejar, lo cual mejorará su seguridad y comodidad.

Fuente: Ford Motor Company

El cambio de carril realizado sin la debida precaución también es causa común de accidentes. Gire los espejos hacia afuera para reducir los **puntos ciegos**. La buena visibilidad es igual a cero accidentes. Algunas estadísticas:

- En Estados Unidos hay más de 600 mil accidentes por cambio de carril.
- Más de 200 personas mueren cada año en estos accidentes.
- 60 por ciento de los conductores que ocasionan el accidente dicen no haber visto el otro vehículo.

Su espejo retrovisor (en el vidrio frontal) no es suficiente. Lo que puede de ver sólo con el retrovisor le informa

acerca del tráfico que viene detrás de usted, pero no podrá percibirse de vehículos que se aproximan a su derecha y a su izquierda sino hasta que los tiene muy cerca.

Posición normal de los espejos laterales: puede ver el lateral de su carro. Al ajustar el espejo retrovisor con los laterales, los puntos ciegos son más pequeños y los otros vehículos permanecen a la vista por más tiempo.

Nueva posición del retrovisor (usted ve la vía, no el lado de su automóvil). Gire sus espejos hacia afuera. Asegúrese de ver el camino, mas no el lado de su vehículo. De esta forma, tendrá sólo cuatro pequeños puntos ciegos. Podrá ver pronto a los otros vehículos y por más tiempo.



Gire sus espejos hacia afuera - asegúrese de ver el camino, más no el lado de su vehículo. De esta forma tendrá sólo 4 pequeños puntos ciegos



Podrá ver más pronto a los otros vehículos y por más tiempo

PLAN DE NEGOCIOS

PARA AGENTES Y PROMOTORES

Jaime Massieu Gosselin

Estimados Agentes y Promotores:

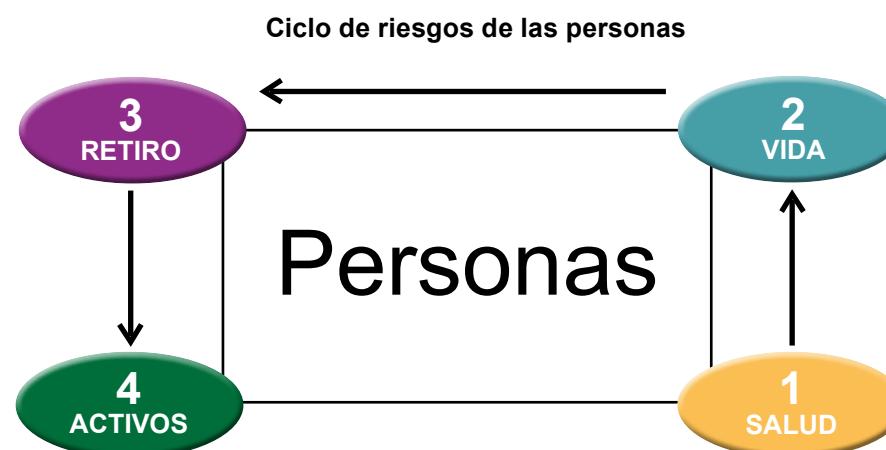
Para hablar de los seguros de personas primero tenemos que definir un marco que considero que será útil dentro de su actividad comercial. Yo defino este marco como "el ciclo de riesgos de las personas". Este ciclo está basado en un principio: Todo ser humano, por el hecho de vivir y llevar a cabo una actividad, está expuesto a riesgos, los cuales tienen mayor o menor probabilidad de suceder (**probabilidad**) y mayor o menor impacto económico (**severidad**). Considero que el hecho de comprender y exponer este ciclo al potencial cliente provee de ventajas al proceso de presentación y exposición, ya que exhibe los riesgos de una manera didáctica y conveniente de cara al tema de **riesgos incurridos**, con lo cual se facilita el proceso de comprensión y con ello se logra "**convertir una necesidad real y latente de los individuos en una necesidad consciente**". De esta manera, el cliente podrá tomar una decisión firme e informada, con lo cual ayuda a realizar una venta de calidad.

Basado en lo anterior, desde mi punto de vista las personas incurrimos en todo momento en cuatro riesgos fundamentales, cada uno con su propia probabilidad y severidad. Estos cuatro riesgos son:

Salud y Accidentes. Este riesgo, a mi juicio, es el de mayor probabilidad y potencialmente de muy alta severidad. Su cobertura se logra a través de pólizas de Gastos Médicos Mayores, de Accidentes Personales, o pólizas con coberturas indemnizatorias en casos de enfermedades graves u hospitalización. No tener en el haber familiar una póliza que cubra estos riesgos significa estar expuesto a una pérdida económica sustancial (o a no restablecer la salud por limitaciones de recursos). Quien no cubra este riesgo está tan expuesto como quien juega a la ruleta con la familia y su patrimonio. Por esta razón, esto es lo primero que se debe cubrir, lo cual también implica actividades de prevención y una buena póliza de Gastos Médicos Mayores y pólizas indemnizatorias.

La Vida. Este riesgo se refiere a la contingencia de "vivir poco", es decir, a morir temprano. Con los avances científicos y genómicos, esta probabilidad ha bajado, y para ello sólo basta saber cuál es nuestra esperanza actual de vida: 77.8 años en la mujer y 72 años en el hombre, según la Sociedad Mexicana de Demografía (Somede). De acuerdo con un artículo publicado recientemente por el FMI (Fondo Monetario Internacional), la

El ciclo de riesgos de las personas y los seguros



expectativa de vida se ha incrementado en el mundo de un promedio de 48 años en 1950 a 60 años en 1980, y a cerca de 70 años en 2010. Esto quiere decir que la probabilidad de una muerte temprana ha bajado. Sin embargo, la severidad económica (y familiar) de este riesgo es altísima, y va en ascenso por el solo hecho del incremento en el costo de la vida, que es constante y creciente. Un buen seguro de Vida no resuelve únicamente problemas financieros de la unidad familiar, sino que logra esto mismo: UNIDAD familiar. Por eso, éste es el segundo riesgo que hay que mitigar.

El retiro. Este riesgo es exactamente lo contrario del anterior, es decir, vivir mucho y no poder con su impacto económico en una etapa de la vida en la que se tiene menor productividad. Su severidad es también muy importante. Hay muchas maneras de afrontar y mitigar este riesgo, que van desde modificar el estilo o nivel de vida hasta el ahorro personal, o el depender económicamente de otros. Afortunadamente, y a través de diversos planes de seguro para el Retiro, incluyendo los Planes Personales de Retiro (PPR) establecidos en la regulación fiscal, hay diversas alternativas para mitigar esta situación con ventajas importantes. Pienso que este tema será cada vez más relevante conforme los baby boomers alcancen edades cercanas al retiro o el retiro mismo, ya que el impacto económico en diversas sociedades, incluida la nuestra, es ya una bomba de tiempo. Basta leer la gran cantidad de artículos que se han escrito acerca de ello y de la situación que guardan los diversos institutos de seguridad social y programas de pensiones.

El patrimonio. En este plano pongo en primer lugar la casa habitación (por ser el patrimonio más importante de la familia), en segundo la Responsabilidad Civil (por su severidad potencial) y, finalmente, a la cobertura de Autos (por su alta probabilidad

de siniestro y su impacto en el patrimonio personal o familiar). Quizá en el ramo de Autos, el riesgo de Responsabilidad Civil ha adquirido ya un carácter de "catastrófico" y habrá que mitigarlo de acuerdo con su severidad probable, es decir, habrá que concederle una mayor importancia respecto a lo que se le otorgaba hace un año o más.

CONCLUSIÓN

Al abordar el tema de las personas y la posibilidad de cubrir sus riesgos, bien vale la pena hacerlo con una visión integral, riesgo por riesgo, a fin de dotar a las personas de una solución a cada uno de los riesgos incurridos (Salud, Vida, Retiro, y Patrimonio) y con ello salvaguardar su situación económica y familiar. Recordemos que un seguro es una inversión de monto conocido ante la contingencia de un gasto inesperado e importante. Por otro lado, considero que al exponer a los prospectos sus riesgos en forma de ciclo, las probabilidades de cerrar una venta e intermediar un seguro suben significativamente.

Nota final: Con esta entrega, la columna Plan de Negocios cumple su primer año. Agradezco a mis amigos de EL ASEGURADOR y a todos los Agentes y Promotores el hecho de que esta columna haya cobrado vida y continúe difundiendo la importancia de los seguros de Personas y diversos esquemas de gestión, siempre a favor de los Agentes, Promotores y Aseguradoras. Muchas gracias.

Seguros Banorte-Generali protección para todo y para todos



Todos bien protegidos con Seguros Banorte-Generali, que te ofrece múltiples seguros creados especialmente para cuidar cada aspecto de tu vida:

> Tu auto > Tu salud > Tu vida y la de los que más quieras > Tu hogar > Tu empresa

Conócelos con tu agente de Seguros Banorte-Generali y contrátalos ya.

Consulta el aviso de privacidad en www.banorte-generali.com
Consulta términos, condiciones y requisitos de contratación en www.banorte.com

BANORTE - GENERALI
SEGUROS

Visítanos en:
www.banorte-generali.com

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

Una asociación no es una panacea. Puede generar grandes beneficios, pero también enormes riesgos y costos; así que al pensar en una sociedad arranque sobre la base de que generalmente hay perdedores y ganadores. Son pocos los casos de ganadores y ganadores, especialmente porque las sociedades se construyen más sobre la base de altas expectativas que sobre claras realidades. Por tanto, cuando se llega a la convicción de estar en el grupo de los perdedores, tome en cuenta que se tendrá que empezar de nuevo, ahora usted solo, con menos recursos y menos tiempo.

La idea de formar una sociedad con otras personas, en particular una asociación con otros agentes de seguros o una con otros promotores, surge cuando los resultados son claramente insatisfactorios para usted mismo o para la aseguradora donde tiene un contrato comercial. Con frecuencia alguien más le pone en el oído esa idea de la sociedad con la promesa de que va a resultarle bien, y le da como referencia gran cantidad de sociedades donde todos están felices, contentos y ganando mucho dinero. Pero la premisa que se planteó al inicio del artículo es tomar en cuenta los hechos y los riesgos.

Con todo lo dicho, considere primero, antes de asociarse, los siguientes grupos de acciones que puede llevar a cabo.



Para hacer antes de asociarse

1 Revise sus procedimientos.

Por tanto, verifique qué está haciendo usted y todo su personal (en caso de tenerlo) para detectar acciones inútiles que puedan cambiarse y para revisar la forma en que todo se lleva a cabo para mejorar su eficiencia y productividad. Se busca mejorar y estandarizar lo realizado de forma que se pueda controlar correctamente.

2 Tenga los asistentes y empleados necesarios, tal como se

menciona en el punto uno. Si usted no tiene asistentes, téngalos: se requieren. No hay persona que sea especialista en todo. Probablemente no sea usted muy hábil para hacer presentaciones o para obtener prospectos; entonces ya sabe dónde ocupar a alguna persona que esté necesitando trabajo y que puede hacer mucho mejor que usted ese tipo de actividades.

Analice sus mercados, porque es probable que el segmento donde tuvo mucho éxito hace algún tiempo ya haya cambiado y que usted no se haya desplazado en ese nuevo sentido. Este análisis de mercados significa que busca información directamente con sus prospectos y clientes respecto a nuevas necesidades, nuevas formas de exponer las ideas o nuevos productos que se están requiriendo. En muchas ocasiones, los costos son mínimos para volver a estar en sintonía con sus mercados.

Invierta en su negocio, dado que es muy probable que haya estado tomando las utilidades o remanentes únicamente para usted mismo, sin pensar que se requieren nuevas computadoras o un sistema de internet más rápido y confiable. También puede ser que su personal necesite equipamiento de oficina más moderno y adecuado para hacer su trabajo o simplemente que se requiera una mano de pintura en las oficinas. Aunque también es probable que le sea muy útil contratar un diseñador gráfico que refresque su imagen de negocio o revisar las bases de datos que está utilizando para hacer su actividad de prospección, ya que quizás las que actualmente usa son obsoletas. Para ayudarle a decidirse piense que estos costos son parte de los gastos de operación de su empresa, así que serán deducibles de impuestos.

Invierta en usted mismo. ¿Cuándo fue la última vez que

tomó un curso de capacitación que no fue patrocinado por su aseguradora. Sobre temas que le permitan ser un mejor profesional del sector asegurador o incluso alguien con menos estrés? Cada persona reconoce con relativa facilidad cuáles son las áreas donde requiere fortalecimiento, sea porque están poco desarrolladas o porque claramente son habilidades que no tiene instaladas y se necesitan para un entorno profesional y personal cada día con mayores demandas. No todo es capacitación. También están los libros y documentos necesarios, reunirse con los colegas en asociaciones o foros donde se pueda aprender de ellos, o algo más gustoso, como serían unas buenas vacaciones que le cambien su perspectiva de la vida y del trabajo.

Elabore las planeaciones emergentes que requiera considerando que hay tres tipos de procesos clave de planeación clave para una persona con mentalidad empresarial: el Plan Estratégico, el Plan Operativo Anual y los Programas de Trabajo. Revise cuál de esas planeaciones le falta o, en el mejor de los casos, cuál requiere para complementar las que ya tiene. Tome nota de que una planeación no existe mientras se encuentre en su mente; el proyecto tiene que estar en un formato escrito, sea papel o digital; y, más aún, debe ser conocida y utilizada por todas las personas involucradas.

Mejore sus relaciones con la aseguradora, ya que ésta es su socio comercial más importante. Esa empresa y sus funcionarios deberán tener ideas para mejorar la eficiencia y comunicación. Claro que el empresario es usted, y los resultados en rentabilidad y productividad deberán ser compartidos por ambos, usted y su aseguradora.

¿Estás listo para presentar el examen oficial y obtener la cédula de fianzas?



Todo sobre la fianza contribuirá a tu preparación mediante un método teórico-práctico para obtenerla

Tel: 5440 7830 Fax: 5440 7831
Lada sin costo 01800 821 9393
www.elasegurador.mx
sección librería

VISIÓN EMPRESARIAL



Miguel Ángel Arcique C.
@arcique

Diretor de Capacitación Especializada, S.C.
"Existimos para convertir personas en empresas, y empleados en mejores personas" correo: miguel.Arcique@capacitacionesespecializada.com
Twitter: @arcique

Desde siempre se ha comentado sobre la importancia del balance entre la vida familiar y la personal. En esta ocasión me permito compartirles lo que en este sentido he podido aprender en el camino y lo que he podido observar en muchos de los casos de personas que encontrando la visión empresarial han tenido que sacrificar en muchos momentos tiempos importantes para sus seres queridos.

Erigir una empresa incluye una serie de retos, entre los cuales se encuentra el manejo del tiempo, ya que en ocasiones quien asume la responsabilidad de forjar y formar una nueva entidad empresarial asume también que tendrá el control de su tiempo, y en ocasiones esto no es posible por la cantidad de compromisos, fechas límite, cierres de operaciones, entregas de productos, eventos de trabajo e incluso sociales que representan un verdadero desafío, porque en cada uno de ellos el empresario percibe la necesidad de su presencia, y en muchas ocasiones esto se entrelaza con compromisos y responsabilidades aceptadas en el hogar, como festivales infantiles, ceremonias sociales, eventos y toda una serie de casos en los cuales también es requerida nuestra presencia.

Es entonces cuando nos enfrentamos a la seria tarea de tomar decisiones y asumir sus consecuencias, con pleno conocimiento de que en un lado o el otro de nuestra vida los costos que deberemos pagar serán en ocasiones más elevados de lo que consideramos o de lo que podemos imaginar. Pero es ahí donde algunos eventos de la vida personal, al no

El lugar donde nacen los niños y mueren los hombres, donde la libertad y el amor florecen no es una oficina ni un comercio ni una fábrica. Ahí veo yo la importancia de la familia.

Gilbert Keith Chesterton
(1874-1936), escritor británico

tener una medida económica directa de pérdida, tienden a ser subvalorados, por un lado; y, por otro, al ser la actividad empresarial la fuente de la economía para la familia y para otros que dependen de ella, tendemos a sobreponer o anteponer estos hechos a los que la familia nos demanda.

■ DE LA CULPA A LAS DECISIONES Y RESPONSABILIDADES

La culpa es uno de los fenómenos más comunes asociados a la falta de cumplimiento o asistencia a eventos familiares, y este fenómeno cobra un sentido arrasador en las damas que tienen que desarrollar actividades que en ocasiones las privan de asistir a eventos que el rol de madres les exige socialmente.

En los caballeros muchas veces el sentimiento de culpa es mitigado por la característica del "rol de proveedor", que hace que la gran mayoría de los hombres antepongamos la necesidad de generar ingresos para el sostenimiento de la familia a la necesidad afectiva de nuestra presencia en algún momento específico de la familia o la pareja.

No es cosa fácil llegar a acuerdos, tomar decisiones y asumir las responsabilidades y efectos de éstas en virtud de que, como lo comenté anteriormente, muchos de los momentos que se pierden en familia son acompañados de repercusiones que en su momento son de muy largo plazo y a veces ni siquiera vislumbramos y que sólo saldrán a relucir en los momentos de separaciones, divorcios, lejanía de los hijos, adicciones y muchos otros efectos que la falta del acompañamiento familiar suele provocar.

■ NO EXISTE EMPRESA QUE VALGA TU SALUD, TU FELICIDAD O TU FAMILIA

Es creencia de muchos empresarios que tratar de manejar los tiempos adecuados e intentar lograr un balance entre estos aspectos redundará en una vida plena y feliz, pues saben que es justamente en este devenir de la vida donde los desequilibrios forjan los caminos, los caracteres, las personalidades y la historia de cada uno de nosotros y de los que nos rodean.

Así, nuestras decisiones serán observadas, juzgadas y criticadas por diversos puntos de vista que formarán parte de un fiel de la balanza para que esas decisiones y sus consecuencias forjen el camino llamado vida.

Te invito a reflexionar en este tiempo de vacaciones de los hijos sobre el valor de tu presencia en su vida; sobre el hecho de que jugar, leer, escuchar, sonreír y miles de cosas en conjunto pueden hacer la diferencia en su vida.

Trata de que empresarialmente todo te vaya de maravilla: atiende los retos, cumple con las responsabilidades y toma las decisiones que de una u otra forma van a ser criticadas por unos y reconocidas por otros pero que solamente en tu corazón tendrán el soplo de inspiración que tu familia y tu empresa necesitan.

FAMILIA Y EMPRESA

■ UN PENSAMIENTO AL RESPECTO

Razones del empresario

Un joven, hijo de un exitoso empresario, cuestionaba constante y duramente a su padre. Le reprochaba el olvido en el que lo tenía por atender su empresa. El empresario esperó el momento adecuado y habló con su hijo:

Quiero que sepas, hijo que entiendo tu actitud. Ciertamente, no he estado contigo todo el tiempo deseado por estar en la empresa. Pero, ¿sabes?, la empresa para mí es el camino a través del cual un hombre crea, se esfuerza, se fija metas, puede realizarse y sentirse útil... La empresa es la extensión de uno mismo.

Además, no puedo ni debo ignorar que los empleados, los obreros y sus familias dependen de la empresa. Tengo un compromiso con todos ellos.

El dinero que gano a través de la empresa no sólo me permite sostener a la familia; con ese medio es posible luchar a favor de nuestros ideales, de una sociedad más libre y próspera.

Claro que todo esto no justifica el alejamiento que he tenido de ti y de tu mundo. Permíteme que te tome de la mano y te muestre lo que es la vida de un empresario; que compartas conmigo los problemas, los privilegios y la enorme responsabilidad que implica esta profesión.

Así, el día de mañana escogerás tu propio camino.

No quiero cometer el error de tantos solitarios hombres de negocios que no fueron capaces de heredar a sus hijos sus ideales y valores humanos y espirituales, conformándose tan solo con darles dinero, que muchas veces se convierte en un instrumento para su propia destrucción.

Anónimo

Este último pensamiento es parte del libro electrónico *Compartir para Crecer* que pongo a tu disposición si

me lo pides a mi correo electrónico miguel.arcique@capacitacionespecializada.com



Con motivo de su
70° Aniversario nos
complace felicitar a



ACE Fianzas Monterrey

y por su contribución al
desarrollo del sector
afianzador en México.

Aon plc (NYSE: AON) es el proveedor mundial líder en administración de riesgos, seguros, reaseguros, fianzas, beneficios para empleados y soluciones en retiro, talento y compensaciones. A través de sus 65.000 colaboradores en todo el mundo, Aon se une para potenciar los resultados para los clientes en más de 120 países vía innovación, eficacia y soluciones a través de líderes en la industria y conocimientos técnicos. Aon ha sido nombrado continuamente por múltiples fuentes de la industria como el mejor intermediario del mundo, el mejor intermediario de seguros, intermediario de reaseguros y la mejor firma de consultoría. Visita www.aon.com.mx para conocer más sobre Aon y www.aon.com/manchesterunited para conocer acerca del patrocinio mundial entre Aon y el Manchester United.

© Aon plc, 2013 | Todos los derechos reservados.

Los ajustadores de siniestros sin registro en la CNSF sí podrán hacer “los mejores ajustes”

Jorge Vega Gutiérrez

La realidad es y seguirá siendo. Como en todo. Me refiero a las condiciones de trabajo de los ajustadores de siniestros de seguros de Daños en general y al principio de Pareto o regla del 80-20.

Allá por el año 1897, Vilfredo Federico Damaso Pareto enunció un principio al observar que su sociedad se dividía entre los “pocos de mucho” y los “muchos de poco”. Dos grupos de proporciones 80-20, donde el grupo minoritario, formado por un 20 por ciento de población, detentaba el 80 por ciento de algo, y el grupo mayoritario, formado por un 80 por ciento de población, el 20 por ciento de ese mismo algo. Pareto describió cómo funcionaba una población en la que aproximadamente el 20 por ciento tenía el 80 por ciento del poder político y la abundancia económica, mientras que el otro 80 por ciento de población, que Pareto denominó “las masas”, se repartía el 20 por ciento restante de la riqueza y tenía poca influencia política (http://es.wikipedia.org/wiki/Principio_de_Pareto).

Se trata de un fenómeno que existe en México desde siempre. Particularmente sucede con el reparto de los ajustes para atender la siniestralidad de la población

asegurada: tratándose de ajustes “importantes”, básicamente por el monto de los daños, cuando más el 20 o 30 por ciento es atendido por la mayoría de los ajustadores, o sea, la “masa”. El 80 o 70 por ciento restante es atendido por el 20 o 30 por ciento de los ajustadores. Yo no juzgo si esto está bien o no. Simplemente es la realidad.

Se ha pretendido cambiar esta situación, presente ya por más de medio siglo, mediante la expedición de un reglamento que regule la actividad del ajuste, pues el artículo 25 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISM) en vigor establece lo siguiente:

Artículo 25.- Para el ejercicio de la actividad de ajustador de seguros se requerirá autorización de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, quien la otorgará una vez que reúnan los requisitos establecidos en la presente Ley y el reglamento respectivo.

Por 1983 más o menos indirectamente me tocó participar en la redacción de un proyecto de reglamento en el seno de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), con presencia de la directiva de la Asociación Mexicana de Ajustadores de Seguros, A.C. (Amasac). Lo que se buscaba era “profesionalizar” la actividad, reglándola con requisitos para otorgar

autorización de ejercer. Se pensó en reglamentar el oficio porque estaban apareciendo muchos “ajustadores” que no tenían cualidades ni conocimientos probados, lo cual dañaba al sector, amén de que tal competencia mermaba los ingresos de los demás. Hasta esta fecha, junio de 2013, no se ha expedido reglamento alguno al respecto.

Sé que en los últimos tres o cuatro años al menos se ha intensificado el esfuerzo por lograr que se emita el reglamento, para lo que se han hecho circular

el primer párrafo de este artículo, deberán registrarse de manera previa ante la Comisión en los términos del artículo 203 de este ordenamiento”.

Afirmo lo anterior porque el citado artículo 111 de la LISF ordena que: “las Instituciones de Seguros sólo podrán designar como ajustadores de seguros relacionados con contratos de adhesión, a las personas registradas ante la Comisión (CNSF)”. A contrario sensu, para los otros contratos, de no adhesión, no se requerirá estar registrado.



La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, AMIS

Expresa sus más sentidas condolencias
por el lamentable fallecimiento de

**KURT VOGT
SARTORIUS**

Expresidente de AMIS, Asegurador Distinguido
y Exdirector de Grupo Nacional Provincial

A su familia nuestra solidaridad
por su irreparable pérdida.

Junio de 2013.

algunos proyectos en los que se solicitan opiniones. Y esto fue así por la inminente publicación de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF). Y, ahora, ya publicada (entrará en vigor en abril de 2015), ojalá que se logre, porque no haría daño.

Sin embargo, la actividad seguirá ejerciéndose sin estar normada por reglamento alguno propiamente, ya que para su práctica sólo se requerirá estar registrado en la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), de acuerdo con las disposiciones de carácter general que emitirá dicha comisión, tal cual lo dispone el artículo 111 de la LISF.

Otro pero: para atender siniestros de pólizas o contratos de “no adhesión” no se requiere estar registrado en la CNSF, por lo que yo veo ese registro útil a medias. Digo a medias porque sólo regirá para siniestros que afecten a “contratos de adhesión”, entendidos como tales, según el artículo 202 de la nueva LISF en vigor a partir de 2015, “los elaborados unilateralmente en formatos por una Institución de Seguros y en los que se establezcan los términos y condiciones aplicables a la contratación de un seguro, así como los modelos de cláusulas elaborados para ser incorporados mediante endosos adicionales a esos contratos, además de cumplir con lo señalado en

Las pólizas de no adhesión son individuales y tienen un texto libremente acordado entre una institución de seguros y un asegurado. Las condiciones son únicas para cada contrato, y los ajustadores que las atienden no tienen que estar registrados ante la CNSF.

¿El porqué del título de este artículo? Pues porque las pólizas de no adhesión generalmente son de “grandes” asegurados, como la presidencia de la república, las secretarías de Estado, el IMSS, el Issste, Pemex, la CFE, Conagua, los gobiernos de los estados y sus respectivas secretarías, los municipios y otros muchos, en cuyas cláusulas, impuestas por los reaseguradores, se nombra de antemano a los ajustadores. Por consecuencia, la mayoría de los grandes siniestros que afectan a estas pólizas seguirá en manos del 20 o 30 por ciento de los ajustadores en activo, estén o no registrados en la CNSF.

La mística: La ley protegerá, vía registro y control de ajustadores, a los asegurados con pólizas de adhesión, los más “débiles”.

La sugerencia: Que todos los ajustadores se registren en la CNSF en cuanto ésta emita las disposiciones de carácter general, porque al fin y al cabo todos deben atender asuntos de pólizas de adhesión.

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

Ana Laura Martínez P.
@pea_analaura

En la edición pasada publicamos una nota informativa en la que se destacó la importancia de los diversos comités en los que trabaja la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, A.C. (AMIS). En esta ocasión se dará seguimiento a dicha información y compartiremos una breve explicación sobre los cinco comités restantes:

5 COMITÉ DE PENSIONES

El comité de Pensiones, coordinado por Carlos Gay y presidido por Andrea Battini, consta de tres proyectos:

- Desarrollo y ejecución de la estrategia de cabildeo y negociación para los siguientes subproyectos: Sistema Nacional de Pensiones y rentas vitalicias para todo público (privado y público)
- Definición de una estrategia de participación del sector asegurador en el Sistema de Seguridad Social Universal (pensiones)
- Realización de proyectos para mejorar la rentabilidad y la operación de los seguros de Vida como: desarrollo de un sistema para la generación de los estudios de mortalidad del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (Issste), seguimiento de la metodología para el cálculo de la tasa de referencia para beneficio definido, recepción directa de recursos por parte de los pensionados por cambios en la composición familiar o incremento en la pensión, desarrollo de las metodologías de inválidos e incapacitados del Issste, en relación al cálculo de cuotas y aportaciones (pagos vencidos) y actualización del mercado potencial.

6 COMITÉ DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN

A través de este comité, que presiden Edgar Karam y Víctor Manuel Álvarez con ayuda en la coordinación de María de los Ángeles Yáñez, se promueve que los canales de distribución actúen como un vehículo para incrementar la penetración del seguro en México, y para ello los principales proyectos a su cargo son los siguientes:

- Reorganizar la certificación por canales. Contar con un esquema de certificación que garantice el equilibrio en los requerimientos para los diversos canales de distribución, en función de los mercados y productos atendidos por

cada uno de ellos.

- Cambios al marco legal de venta masiva. Proponer una autorregulación que fomente las mejores prácticas y una regulación que incorpore los avances tecnológicos para simplificar la distribución y operación.
- Profesionalización de agentes y promotores. Profesionalizar la figura del agente para cambiar su

imagen pública, haciendo que se convierta en una opción de desarrollo profesional a largo plazo.

- Impulsar un plan de educación financiera. Generar acciones entre los participantes del sistema financiero y las autoridades para la integración de temas de inclusión financiera en los contenidos del syllabus de educación básica, media y media superior.

7

COMITÉ FINANCIERO

Sus principales proyectos son la convergencia de la normatividad de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) y las Normas de Información Financiera (NIF) y un análisis del proyecto de Circular Única de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF). El presidente es José Antonio Correa y el coordinador Jorge Nieto.

Con **ELAGUILA**^{MR} vuelta más alto

- El mejor plan de incentivos
- Comisión mínima 20%*

* Desde la primera póliza (Negocio Nuevo y Renovación).



ELAGUILA^{MR}
SEGUROS PARA AUTOS

Filial de Great American Insurance Group
Experiencia y tradición alrededor del mundo

5488•8888
01800•709•3800
agentes@elaguila.com.mx

Se Dice...

KURT VOGT SARTORIUS falleció el 23 de junio en la Ciudad de México. Considerado gran promotor de la actuaria y de los seguros en este país, vivió una de sus mejores épocas al frente de Grupo Nacional Provincial y formó parte de distintas aseguradoras durante su trayectoria...

Reconocido como "asegurador distinguido", Vogt Sartorius presidió la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) y fue miembro fundador del Colegio Nacional de Actuarios y presidente de la Asociación Mexicana de Actuarios...

En su época en GNP fue "descubridor" de **CLEMENTE CABELLO**, quien vivió una etapa en la que Vogt promovía el trabajo en equipo y se dejaba trabajar a la gente permitiéndosele crecer y desarrollarse. Vogt Sartorius fue un dechado como actuario y como asegurador...

Descanse en paz...

El 13 de junio, Grupo ACE dio a conocer el nombramiento de **ARTURO MARTÍNEZ** como vicepresidente de Fianzas en Latinoamérica y director general de ACE Fianzas Monterrey, firma recién adquirida por ACE en abril de 2013. Martínez operará desde el Distrito Federal y reportará a **STEPHEN HANEY**, Chief Underwriting Officer,



Kurt Vogt Sartorius: Fallece otro asegurador distinguido. Descanse en paz.

Global Surety, en Filadelfia, y a **MARCOS GUNN**, Chief Operating Officer, América Latina, ACE Group, en la Ciudad de México....

A MetLife México, aseguradora que en lo general dirige **CARMINA ABAD**, Standard & Poor's le acaba de otorgar en seguridad financiera la cali-

ficación más alta en su escala en este país: "mxAAA". Se tomó en cuenta la importancia que esta empresa tiene en la estrategia global de la firma tanto por su generación de ingresos como por el negocio potencial que México le representa y su administración del riesgo y procesos operativos, que están en consonancia con el grupo a nivel mundial. MetLife México aporta 7 por ciento de la utilidad total de MetLife Inc...

Por su parte, Fitch Ratings le otorgó la calificación de fortaleza financiera "A(mex)" a Aseguradora Interacciones, empresa del Grupo Financiero Interacciones --del cual es una subsidiaria "estratégicamente importante"--, concediéndole una perspectiva "Estable". Aseguradora Interacciones ofrece servicios de protección de Daños y Personas que son complementarios de las actividades bancarias y de corretaje de valores del grupo...

Advierte Fitch que la calificación de AISa se mantendrá acorde con el perfil financiero del grupo financiero, cuya calidad crediticia Fitch percibe como muy similar a la de su mayor subsidiaria, Banco Interacciones. Por lo anterior, cambios en la calificación de Banco Interacciones derivarían en cambios en la calificación de la aseguradora, advierte...

Funcionarios del Sector Asegurador (FUSA) ha organizado un evento para ventilar detalles relacionados con el marco jurídico del seguro y de la fianza. Examinará la nueva ley promulgada en abril de este año y que entrará en vigor el 4 de abril de 2015; hará una revisión general del proyecto de Circular Única de Seguros y Fianzas; analizará el tema del gobierno corporativo de cara a la nueva legislación, así como las responsabilidades de consejeros y funcionarios en el nuevo escenario...

La sesión será conducida por los contadores públicos **FRANCISCO JAVIER ZÚÑIGA LORENDO** y **ADRIANA RUBIO GUTIÉRREZ**. La reunión tendrá como sede, el 4 de julio, de las 16:00 a las 20:00 horas, el aula de Price-Waterhouse, en Mariano Escobedo, 573, Colonia Rincón del Bosque, en la delegación Miguel Hidalgo. Informes e inscripciones: 5703 3673...

BERNARDO SOLANO dejó de ser director comercial de Prudential en México, puesto al cual llegó cuando

esta firma anunció su decisión de lograr un posicionamiento nuevo en el país en busca de colocarse entre las principales empresas en materia de aseguramiento en Vida...

Swiss Re dio a conocer su estudio Sigma más reciente sobre el seguro mundial, todo esto con base en lo ocurrido en 2012, periodo durante el cual, señala esta reaseguradora, el primaje en Vida creció 2.3 por ciento y el de No Vida 2.6 por ciento. Advierte la firma que aunque el volumen total de primas aumentó, los acontecimientos en Europa Occidental, China e India afectaron al resultado...

Es probable, añade, que el crecimiento de las primas mejore aún más a corto plazo y que el endurecimiento gradual de los precios del seguro de No Vida se amplíe e intensifique. Mientras tanto, agrega, en 2013 se espera una recuperación del ramo del seguro de Vida en India y China, si bien la débil economía de la eurozona seguirá aminorando la demanda de seguros en esa región...

Swiss Re precisa en su informe que los mercados de seguros asiáticos continuarán cobrando importancia durante los próximos 10 años y que, "a muy largo plazo", las pautas demográficas proyectadas sugieren que África podría convertirse en la futura promesa del sector...

El estudio Sigma explica que la rentabilidad de las aseguradoras de Vida sigue siendo baja, pero los resultados técnicos en el ramo de No Vida mejoraron modestamente; y, algo que ya ha venido preocupando a los aseguradores, se observa que las bajas tasas de interés continúan reduciendo los resultados de inversión...

JORGE SUÁREZ VÉLEZ comparte con nosotros apuntes de su artículo "Inflación o deflación", que aparecerá en una publicación especializada en agosto. Llama la atención sobre la tendencia natural, "poco sana", de ver cada momento en forma aislada y abstraerlo de su contexto temporal, lo que conduce a ver los árboles y no el bosque o lo que hay más allá de éste...

Menciona algunos temas que se ubican en el contexto mencionado: la población de las economías industrializadas está envejeciendo, y los grandes Estados benefactores no cuentan con los recursos para ofrecer garantías de

LA PALABRA

Domine las CUATRO VÍAS de comunicación:



ORAL- QUE DICE NUESTRA VOZ

POTENCIA • CLARIDAD • MATICES • TONOS • INTENCIÓNES • 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

Se entrega diploma



Federico Reyes Herold, Diego Chornogubsky, Enrique Gómez Gordillo, Mary Carmen Maldonado y Philip Harriman

la cuna a la tumba a sus pueblos, incluyendo vivienda, salud y educación; la globalización ha incrementado exponencialmente la oferta laboral no calificada que procede de países muy poblados: China, Brasil, India, Indonesia, México y otros.

La consecuencia es que el crecimiento de la productividad pasó de 1.5 por ciento al año a principios de los noventa, a 3 por ciento ahora, castigando a los trabajadores menos educados y premiando a los dueños del capital, por lo cual la distribución del ingreso está cada vez más polarizada, algo muy relevante...

Suárez Vélez destaca asimismo que la acumulación de ahorro se encuentra en su punto más alto en tres décadas, dado que los ricos ahorrarán más que los pobres; más de la mitad del ahorro global proviene ya de economías emergentes, y esa polarización se acentúa debido a la debilidad institucional de estas naciones, a condiciones oligopólicas, a la pobre oferta educativa, a la debilidad de su Estado de derecho y, consecuentemente, al grotesco aumento de la corrupción...



Arturo Martínez, nuevo director de ACE Fianzas Monterrey.

Todos éstos son aspectos que pasan de lado cuando se examinan de manera aislada. No obstante, hoy en día hay signos diversos que deberían ser leídos con otra perspectiva, dada la relación que tienen los acontecimientos, aunque pareciera en muchas ocasiones que no se relacionan unos con otros...

FEDERICO REYES HEROLES nos comentaba --en el primer Foro Regional que para agentes de seguros y fianzas llevó a cabo EL ASEGURADOR el 26 de junio de 2013-- una serie de aspectos que cualquiera podría dejar pasar de lado, pero mucho tiene que ver con adquirir una perspectiva mundial de las

cosas para actuar en el ámbito local...

Pueden tocarnos o no algunos señalamientos, pero sin duda convendrá examinarlos con un enfoque más concreto, aunque pareciese que se tratará de temas muy generales. Por ejemplo, está la pobreza económica. En su presentación mostró una gráfica muy interesante. No obstante, sobre ella hizo un llamamiento puntual: el seguro, por hacer o dejar de hacer, tiene y podría

tener un impacto y una responsabilidad superiores en esas cifras...

MAN, este último expresidente de la Million Dollar Round Table...

El reporte de lo acontecido en este foro, que los asistentes calificaron de manera más que favorable dará de qué hablar, al haber participado como conferencistas, además de Reyes Heroles, personajes tales como **DIEGO CHORNOGUBSKY, ENRIQUE GÓMEZ GORDILLO, MARY CARMEN MALDONADO** y **PHILIP HARRI-**

El 16 de junio falleció en el Distrito Federal **MARÍA TERESA LLAMOSAS DE RODRÍGUEZ**, hermana de José Luis, Javier y Jesús Miguel Llamosas Portilla. Aquí aparece flanqueada, en un evento de GMX Seguros, por quien esto escribe y por su esposo. Expresamos nuestra más sincera solidaridad para esta familia de aseguradores. Descanse en paz...

NO TE LA JUEGUES...

MÁS DE 18 AÑOS DE EXPERIENCIA

LO SIMPLIFICAN TODO TE LO ASEGURAMOS

MOTOS
ESTAMOS ABARCANDO
MÁS PARA TI

ESTAMOS CERCA DE TI

www.qualitas.com.mx
ccq@qualitas.com.mx
Centro de Contacto Qualitas
01 800 800 2021

Amasfac

Próximos Eventos AMASFAC

*La Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C.
le invita a que asista al evento de su Sección Cd. de México*



SECCIÓN CD. DE MÉXICO

X SEMINARIO DE ALTO NIVEL Seguro de Vida y Líneas Personales

Liderazgo bastión de éxito del Agente de Seguros
18 al 20 de julio del 2013

SEDE:

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

Incluye:

- Seminario, Material del Seminario,
- 2 noches de hospedaje,
- 2 Desayunos buffet, 2 Comidas buffet, 2 Cenas buffet,
- Recesos, Impuestos y Propinas.

Costo de estacionamiento por día:

\$ 125.00 Esta cantidad se paga directamente al Hotel.

Los pagos podrán efectuarse en **BBVA BANCOMER**, cuenta **0137001061** o clabe **012-180-0013-700-10-611** sucursal 1823 plaza 001 a nombre de la **Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A. C.**, enviando copia del depósito que incluya nombre completo y teléfono de quien participa.

Cancelaciones:

- Sin cargo alguno hasta el 30 de junio
- Del 1° de julio al 5 de julio habrá un cargo del 25%
- Del 6 de julio al 12 de julio habrá un cargo del 50%
- A partir del 13 de julio no hay devoluciones, otra persona puede ir en su lugar.

PROGRAMA

JUEVES 18 DE JULIO		VIERNES 19 DE JULIO		
12:00 – 14:00	REGISTRO DE PARTICIPANTES	07:00 – 09:00	DESAYUNO	16:00 – 17:00
14:00 – 16:00	COMIDA	09:00 – 09:45	PILOTOS POR LA SEGURIDAD	LA HISTORIA DEL PROCESO DE VENTAS EN SEGURO DE VIDA
16:00 – 16:10	BIENVENIDA		Benito Guerra Jr. Campeón Mundial de Rally	Marco Aurelio Caparroso Chaves Socio y Administrador Caparroso Garcés y Asociados, S.C.
16:10 – 17:00	SEGUROS DE PERSONAS, SITUACIÓN ACTUAL ¿CONOCES LO QUE HA PASADO EN GMM DESPUES DE LAS MODIFICACIONES A LA LEY? Act. Dolores Armenta Gutiérrez Directora de Salud y Gastos Médicos Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, A.C.	10:00 – 11:00	SEGURIDAD SOCIAL Dr. Fernando Solís Soberón Presidente Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, A.C.	17:00 – 17:30
17:00 – 17:30	RECESO Y VISITA A STANDS	11:00 – 11:30	RECESO Y VISITA A STANDS	RECESO Y VISITA A STANDS
17:30 – 18:00	SI NO FUERA POR EL SEGURO (Testimonial) Roberto Lozano Prieto	12:30 – 13:15	EL LIDERAZGO JOVEN Armando Regil Velasco Presidente fundador del Instituto de Pensamiento Estratégico Ágora, A.C.	17:30 – 18:30
18:00 – 18:45	RELATO DEL ÉXITO DE UNA CAMPEONA Susana Ruiz Falcón • Ganadora TROFEO AMASFAC VIDA 2010 y 2012	13:15 – 14:00	PENDIENTE	PLÁTICA MOTIVACIONAL DE VIDA María Regina Bedoya Million Dollar Round Table
18:45 – 19:45	VOLANDO CON ÁGUILAS Sherley Barton Million Dollar Round Table	14:00 – 16:00	COMIDA	18:45 – 20:15
20:00 – 22:00	CENA			LIDERAZGO TRANSFORMADOR Mario Borghino Director General Borghino Consultores
				20:15 – 20:30
				CLAUSURA
				20:30 – 22:30
				CENA
				SÁBADO 20 DE JULIO
				07:00 – 09:00
				DESAYUNO
				REGRESO A CASA

Programa sujeto a cambio sin previo aviso

Más información sobre los eventos AMASFAC: www.amasfac.org

LA PÁGINA DE

Estrategias ganadoras para el futuro de América Latina

Tema de la Conferencia Latinoamericana LIMRA LOMA Brasil 2013



Iguazú, Brasil, será la sede en 2013 de la Conferencia Latinoamericana de LIMRA LOMA, en la segunda oportunidad que tiene un país de la región como sede de este importante evento, que tendrá como invitado especial a Fernando Henrique Cardoso, expresidente de la República Federativa de Brasil, quien hablará sobre los temas actuales que afectan a la región.

Junto a ejecutivos de compañías de seguros, Cardoso explorará la búsqueda de innovación y la implementación de un plan estratégico exitoso.

Pardeep Sandhu, director médico internacional de Aetna, hablará acerca de las tendencias locales y mundiales en la salud y el bienestar preventivo. Bob Kerzner, presidente y director ejecutivo de Limra LOMA, abordará el relevante tema de la crisis mundial de jubilación, asunto que también será tratado por Eduardo Cassese, consultor privado, y Joseph Montminy, vicepresidente de Limra.

Si hay una figura emblemática en la industria aseguradora de Estados Unidos, tanto por su amplio conocimiento del mercado como por su particular personalidad, ése es Joseph Jordan, quien opina que en los últimos años, los agentes de seguros se volvieron demasiado analíticos y han perdido la brújula de esta profesión y su verdadero sentido. A quienes asistan a su conferencia les espera una poderosa dosis de inspiración.

Antonio Fernández Suárez, socio y director general de Puertas, Agente de Seguros, y Dennis White, vicepresidente de The Velt Group, hablarán

acerca del desafío de la conexión, las alternativas que tienen hoy los consumidores para conectarse con soluciones financieras.

Un tema relevante para la industria de los seguros de la región es el aumento en la expectativa de vida. Por ello, Limra LOMA consideró importante invitar a Alexander Kalache, presidente del International Longevity Centre, para analizar las implicaciones que los años adicionales de vida tendrán en las sociedades latinoamericanas.

Pero además del programa académico, Brasil, que será sede del Mundial de Fútbol y los Juegos Olímpicos en los próximos tres años, no podía dejar pasar la oportunidad de que los asistentes a la Conferencia Latinoamericana compartan con sus colegas momentos de esparcimiento y networking.

El coctel de bienvenida, que se llevará a cabo en la piscina del Bourbon Cataratas Convention & SPA Resort, será la primera oportunidad para convivir desde el sábado 24 de agosto.

El domingo habrá distintas opciones para disfrutar de las majestuosas cascadas de Iguazú, para cerrar el día con un churrasco (carne asada a las brasas), que marcará el inicio oficial de la reunión latinoamericana.

Sin duda, los encargados de este evento están esforzándose por superar lo hecho en Cancún hace dos años. Sea que lo logren o no, será una gran experiencia y la oportunidad de discutir temas relevantes para el sector asegurador de la región.

Solicite sus libros y los recibirá con toda comodidad en su oficina o en su hogar

Periódico

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
lauraislas@elasegurador.com.mx
tels. 3626 0495 y 5440 7830



EN RSA SEGUROS MÉXICO
NOS COMPLACE FELICITAR A
NUESTRO SOCIO COMERCIAL,



por su reciente
reconocimiento como
“Súper Empresa 2013,
los lugares en donde
todos quieren trabajar”.



**SUPER
EMPRESAS
EXPANSIÓN
2013**

El seguro mundial creció en primas 2.4 por ciento en 2012, revela un estudio de Sigma

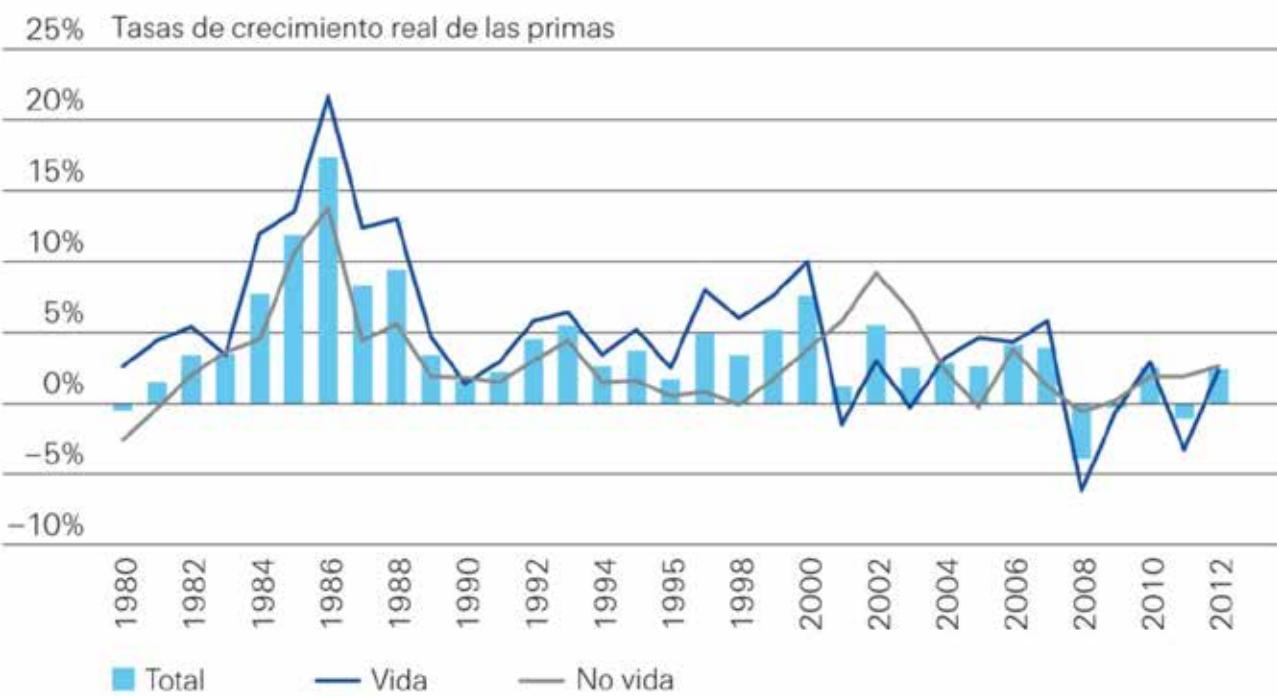
De acuerdo con un comunicado de prensa emitido por Swiss Re, el seguro mundial en 2012 mostró un crecimiento en primas de 2.4 por ciento, a pesar del complejo entorno económico. El estudio **Sigma** de Swiss Re, documento de donde se extrae la información anterior, señala asimismo que el crecimiento de las primas de No Vida repuntó hasta el 2.6 por ciento, mientras que el crecimiento de las primas de Vida se reanudó hasta alcanzar un 2.3 por ciento en el mismo año. El volumen total de primas aumentó, pero los acontecimientos en Europa Occidental, China e India afectaron al resultado.

Es probable, se afirma en el documento, que el crecimiento de las primas mejore aún más a corto plazo y que el endurecimiento gradual de los precios del seguro de No Vida se amplíe y acentúe. Mientras tanto, en 2013 se espera una recuperación del ramo del seguro de Vida en India y China. Sin embargo, la débil economía de la eurozona seguirá aminorando su demanda de seguros.

Por otra parte, los mercados de seguros asiáticos continuarán cobrando importancia durante los próximos 10 años. A muy largo plazo, las pautas demográficas proyectadas sugieren que África podría convertirse en la futura promesa del sector.

Zúrich, 26 de junio de 2013 — El último estudio Sigma de Swiss Re revela que el total de primas globales suscritas aumentó un 2.4 por ciento en términos reales en 2012, hasta los 4 613 000 millones de dólares. Las primas de Vida se incrementaron un 2.3 por ciento, lo que disipó parte de la contracción sufrida en 2011, gracias a las mejoras en los mercados emergentes y a la sólida demanda en EUA y los mercados avanzados asiáticos. En el ramo de No Vida, las primas aumentaron 2.6 por ciento como resultado de la continua expansión económica en los mercados emergentes y los incrementos selectivos de precios en algunos mercados avanzados. La rentabilidad de las aseguradoras de Vida sigue siendo baja, pero los resultados técnicos en el

Crecimiento de las primas desde 1980



Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting

ramo de No Vida mejoraron modestamente. Las bajas tasas de interés continúan reduciendo los resultados de inversión, pero están impulsando el capital contable declarado y niveles de solvencia conforme a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (GAAP).

Todas las tasas de crecimiento se indican en términos reales, es decir, deduciendo la inflación (basada en los índices de precios al consumo).

Las primas globales del seguro de Vida aumentaron un 2.3 por ciento en 2012, hasta los 2 621 000 millones de dólares, tras una contracción del 3.3 por ciento el año anterior. Aunque este aumento es alentador, el crecimiento continúa rezagado respecto a la tasa media de crecimiento anterior a la crisis.

El volumen de primas de Vida aumentó 4.9 por ciento en los mercados

emergentes, tras la brusca caída sufrida en 2011 como consecuencia de la contracción en India y China a raíz de cambios en las regulaciones respecto a la distribución de seguros. El crecimiento en los mercados avanzados fue del 1.8

por ciento (2011: 3 por ciento), gracias, en gran medida, al buen funcionamiento de los mercados avanzados de Asia y EUA, mientras que los mercados de seguros de Vida en Europa Occidental continuaron contrayéndose.

El crecimiento de las primas de No Vida se remontó en 2012

El volumen de primas del ramo de No Vida aumentó un 2.6 por ciento en 2012, hasta 1 992 000 millones de dólares (2011: 1.9 por ciento). Sin embargo, esta cifra sigue siendo inferior a la tasa media de crecimiento anterior a la crisis. En los mercados emergentes, las primas de No Vida aumentaron 8.6 por ciento en 2012 (2011: 8.1 por ciento). La recuperación en los mercados avanzados cobró impulso, y el crecimiento repuntó hasta 1.5 por ciento (2011: 0.9 por ciento). 2012 es el cuarto año consecutivo de aumento de primas después del declive de 2008.

Daniel Staib, uno de los autores del estudio, comenta: "El crecimiento de las primas logró mantenerse a pesar del complejo entorno económico. El mercado de No Vida estuvo susten-

tado por constantes aumentos de la exposición a riesgos en los mercados emergentes y por incrementos selectivos de la tarificación de las primas en algunos mercados avanzados, especialmente en Asia".

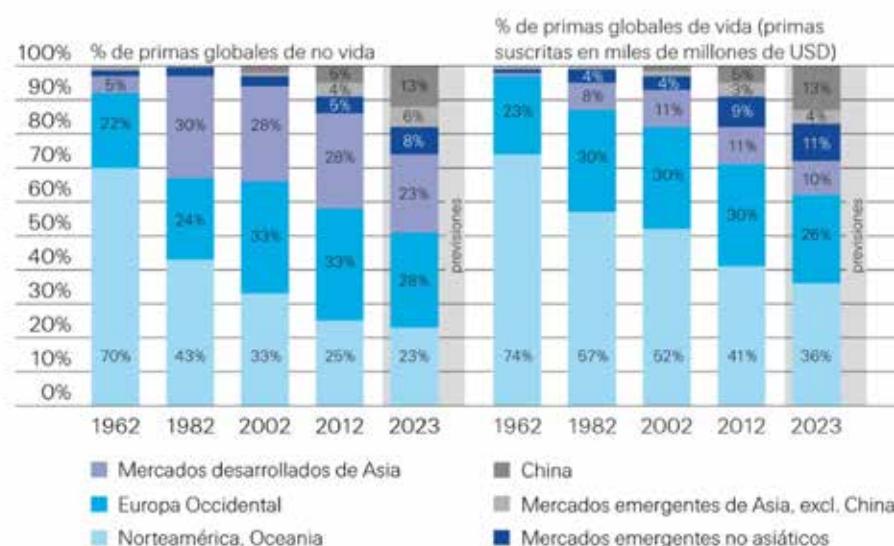
Y añade: "En términos de rentabilidad, las tasas de interés, históricamente bajas, continúan siendo un problema, especialmente para las compañías de seguros de Vida. Junto a los incrementos de los ingresos, la rentabilidad en el ramo de No Vida mejoró moderadamente gracias a las benignas pérdidas por catástrofes y a la liberación de reservas. Al mismo tiempo, el sector sigue estando bien capitalizado, aun cuando las cifras GAAP sobrevaloran los actuales niveles de capitalización como consecuencia de las bajas tasas de interés".

Perspectiva: las primas continuarán aumentando pero a un ritmo moderado

"A corto plazo, las expectativas de crecimiento de las primas se sitúan por debajo de las tendencias anteriores a la crisis. En el ramo de Vida, la expansión en los mercados emergentes probablemente se acelerará a medida que India y China se adapten al nuevo marco normativo, pero la debilidad en Europa Occidental empañará la evolución de los mercados avanzados. El ramo de

No Vida es más positivo, ya que el sector se beneficiará del buen desempeño económico de los mercados emergentes y de los incrementos selectivos de las tasas en los mercados avanzados. Sin embargo, el aumento de tarifas probablemente será moderado dado el exceso de capacidad en la mayoría de los mercados", apunta Mahesh Puttaiah, otro de los autores del estudio.

Primas suscritas en los ramos de vida y no vida por región (1962–2023)



Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting

Las empresas hoy requieren migrar del capitalismo al talentosismo en su estrategia para contratar personal

Luis Adrián
Vázquez Moreno
@pea_lavm

En una sociedad en donde el 20 por ciento de los jóvenes no estudian ni trabajan y en la cual los empleadores y los empleados sostienen relaciones la mayor parte de las veces estrictamente económicas, es necesario cambiar de enfoque y dejar de concentrarse sólo en el capitalismo (cuánto ganas y cuánto representa eso que ganas) para ir adoptando el talentosismo, que equivale a ir más allá de la relación costo-beneficio entre las partes. Esta es la postura en donde se identifica a los talentos, se potencializan las capacidades y se multiplican las ga-

nancias para todos.

Así se pronunció Peter Saville, reconocido conferencista internacional durante la plática Claves para tener liderazgos de clase mundial, que desarrolló durante la sesión desayuno de capacitación de la Unión Social de Empresarios de México (USEM).

Saville manifestó que las características que definen el liderazgo de las personas se adquieren a partir de los siete años de edad; de ahí que aquel niño que es bueno estudiando no necesariamente será un buen líder, ya que el liderazgo tiene que ver con el talento más que con el conocimiento de algo. Desafortunadamente el costo de cometer el error de contratar a alguien y después correrlo por no alcan-

zar el perfil es el equivalente a un año de sueldo, al menos en Estados Unidos.

En México, 20 por ciento de los jóvenes no están en el sistema escolar y carecen de perspectivas laborales.

De hecho es muy común que los líderes natos no sean muy buenos para la escuela. Sus características se enfocan más bien en cualidades que en cantidad de conocimiento. La valentía, por ejemplo, es una de las cualidades que prácticamente todos los líderes poseen, y es manifiesta porque son personas con capacidad para defender sus creencias y abogar por ellas hasta sus últimas consecuencias. Tienen un alto sentido de lo que es la convicción.

Por otra parte, son listos, buenos oradores y comparten el punto de vista de que antes de cualquier batalla deben saber motivar a la tropa para conseguir el respaldo necesario para salir victoriosos, y ello se consigue a través de la oratoria.

Asumen riesgos calculados. No son de los que gustan saltar al vacío creyendo que algo debe pasar para evitar la caída. Aunque son audaces, ante los riesgos que afrontan siempre llevan en una mano un paracaídas por si algo pasa, en tanto que con la otra se abre paso entre la maleza.

Finalmente, Peter Saville describió que otra característica de los líderes es la capacidad de apertura que manifiestan para conocer nuevas cosas. Su deseo por aprender nunca termina.

En las empresas de la actualidad es necesario tener gerentes operativos, pero para proyectar la organización hacia el liderazgo se requieren a personas que estén más allá de lo técnico, cuyas características tengan que ver con el corazón y la pasión por hacer cada vez mejor las cosas. Regularmente, estos hombres tienen la capacidad de liderar personas porque asimismo son muy buenos seguidores.

Nos estamos alejando de las viejas posturas empresariales de índole capitalista y estamos entrando en una nueva etapa, la del talentosismo, en la cual se ve al líder que hay en cada persona a fin de ofrecerle a cada cual el trabajo que mejor pueda desarrollar en el interior de la organización.

¿Cuáles son los componentes de un buen liderazgo? Explicó el expositor: nunca bases tus juicios sobre lo que son las personas sólo por el atuendo. Un líder puede utilizar mezclilla y no por eso es un indigente.

Mark Twain, escritor y humorista estadounidense, decía: "Nunca permití que la escuela interrumpiera mi educación". Y esa es una gran verdad, porque la preparación académica no necesariamente te da las bases para ser un buen trabajador, y menos un ejemplo de líder. Desafortunadamente, 99 por ciento de las empresas tienden a contratar a las personas por su habilidad intelectual más allá de sus talentos.



Desde el jardín

Nissim Mansur T.
mansurnissim@gmail.com

En casa dentro de mi pequeña biblioteca vi el libro *El hombre en busca de sentido*, de Víctor Frankl.

Tengo la costumbre de subrayar mis libros en las partes para mí interesantes...

Este libro ya leído y subrayado por mí, hace tiempo me llamó la atención, lo hojeé y decidí releer los pasajes para mi gusto relevantes.

Llegué a las páginas donde el autor menciona lo que es el sentido de la vida y lo define:

"El sentido de la vida difiere de un hombre a otro.

Cada uno tiene una misión que cumplir.

Se responde a la vida: respondiendo por su propia vida.

El hombre es una criatura responsable que debe aprender el sentido potencial de su vida".

En mi casa hay un pequeño jardín; parece increíble, pero soy huésped de mi casa.

En las tardes llego a casa a veces cansado, entro, escribo, leo, trabajo en mi pequeño despacho.

Por la mañana salgo a veces a la calle, monto mi auto y me voy a trabajar.

Ese pequeño jardín que nos rodea... rara vez me fijo en él.

Hace algunos meses llamó mi atención un árbol casi pegado a la puerta de fuera; tiene entre sus ramas y hojas unos duraznos, pequeños como canicas grandes...

Este hecho llamó poderosamente mi

atención.

Sensibilidad ante la vida que brota. Me quedé un poco más contemplando asombrado el árbol.

Buscando alegremente más duraznos entre sus ramas...

A unos metros del durazno está un árbol de nísperos, ya casi seco, muerto.

Su verde frondosidad de antes ya no está, sus hojas muertas ya, cuelgan de sus ramas. Ya no hay nada que hacer.

Por este pequeño relato de entender el sentido de la vida de una manera sencilla pero profunda: el sentido de la vida es nacer, crecer, madurar y dar frutos.

Todo esto nos da vigor en nuestro diario vivir...

El sentido de la muerte es como el níspero: hojas muertas, tronco todavía aferrado con sus raíces a la tierra, pero de esos nísperos amarillos, esplendentes, sabrosos, ni sus luces...

Finalmente, Cecy, mi esposa, invitó a comer por el Día del Padre a mis hijas, mis yernos, mis nietos.

Disfrutando de la comida, al ver la mesa llena de comensales (diecinueve en total, incluyendo a mi suegra), me vino la reflexión que en ocasiones así se me presenta: esta unión conyugal entre mi esposa y yo; Dios me ha dado la dicha de ver a mis seres queridos multiplicados para bien. Ése es para mí el sentido de la vida, y seguramente también lo es para muchos más.



CALOMEX

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

Felicita calurosamente a



ACE Fianzas Monterrey

70
Aniversario

ofreciendo respaldo y confianza a sus clientes en la realización de sus negocios



AHORA EN VERSIÓN MÓVIL

Descarga la aplicación para iPad y iPhone y lleva permanentemente toda la información del sector asegurador y afianzador



1



DESCARGAR

2



COMPRADO

Las ediciones que compres estarán marcadas.

DISFRUTA
HOY DE
2 MESES
GRATIS.

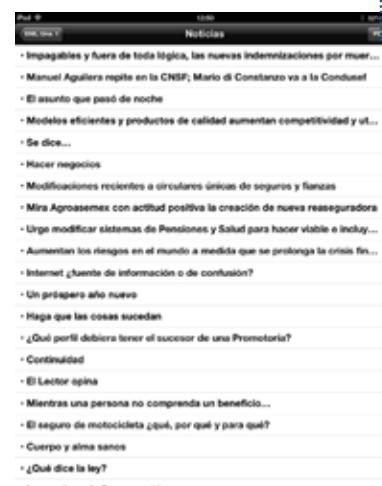
Ve la versión PDF completa

3

INTERFASE
ACCESIBLE



Explora el índice
antes de comprar



Ingresá a la versión LECTURA
de las notas de la edición



ADQUIERE:



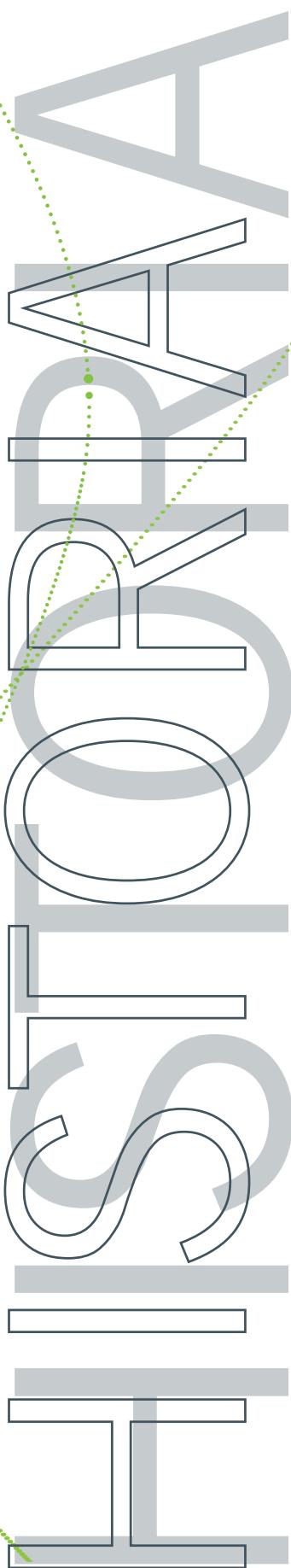
Explora el contenido
antes de comprar

1 EDICIÓN
\$26

MES COMPLETO
\$39



ACE Fianzas Monterrey

70
años

ACE Fianzas Monterrey, con 70 años en el mercado, es una institución de garantías que tiene como finalidad ser la mejor opción en proveer respaldo y confianza a sus clientes en la realización de sus negocios, orientando sus acciones a proporcionar valor agregado y servir con la más alta calidad. Ahora somos parte de Grupo ACE, uno de los mayores proveedores mundiales de seguros y reaseguros con operaciones en 53 países.

La Compañía fue constituida el 28 de Junio de 1943 por varios inversionistas regiomontanos, quienes la incorporaron al Grupo Valores Monterrey, S.A. Inicia operaciones el 18 de Octubre de ese mismo año en la Ciudad de Monterrey, N.L. y un año más tarde, el 6 de Noviembre de 1944, comienza su proceso de crecimiento, estableciendo su primera sucursal en la Ciudad de México.

En su constante búsqueda de expansión, el 23 de Abril de 1975 se incorpora al Grupo Serfín, S.A. cambiando su denominación social por la de Afianzadora Serfín. Años más tarde, después del proceso de nacionalización de la Banca en México nuevamente el Grupo Valores Monterrey, adquiere algunas empresas dentro de las cuales se encontraba Afianzadora Serfín, volviendo a usarse la denominación original de FIANZAS MONTERREY.

En 1993 Valores Monterrey se asocia con Aetna, una de las principales compañías aseguradoras a nivel mundial. En 1996 Fianzas Monterrey pasa a formar parte del Grupo Financiero Bancomer y a principios del año 2000 se integra a New York Life.

El 12 de septiembre de 2012 New York Life firmó un acuerdo con Grupo ACE para vender Fianzas Monterrey, el cual se finiquitó el 1º de abril de 2013, cambiando su razón social a ACE Fianzas Monterrey, S.A. Ahora somos parte del 5to. asegurador global más grande del mundo que está creciendo y diversificando su negocio.

Todos estos cambios han fortalecido a ACE Fianzas Monterrey y le permiten proyectarse a nivel mundial dentro del importante proceso de globalización que actualmente vivimos.



ACE Fianzas Monterrey tiene una cobertura de más de 300 empleados, 3 Oficinas Regionales, 25 Oficinas de Servicio y una amplia red de más de 600 agentes y corredores a nivel nacional.

Cuenta por Segundo año consecutivo con la calificación BAA1 en escala global otorgada por Moody's basada principalmente en la posición de liderazgo de la compañía en la industria mexicana de fianzas, así como en su estable y robusta rentabilidad, calidad de activos de grado de inversión y sólida suficiencia de capital. La empresa se especializa en las fianzas administrativas y de fidelidad y es la afianzadora más rentable dentro del mercado total afianzador.

A través de su Área Internacional, la afianzadora brinda asesoría inmediata y respuesta en la colocación de operaciones para clientes "AAA" con necesidades de afianzamiento en el extranjero. Los países con los que actualmente se tiene una sólida alianza comercial entre otros son Alemania, Italia, Canadá, Francia, Colombia, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Panamá, Puerto Rico y República Dominicana.

Como antecedente, ACE Limited, la compañía tenedora de ACE Group, está listada en la bolsa de valores de New York (NYSE: ACE) y forma parte del índice S&P 500 de Standard & Poor's y recientemente A.M. Best (Agencia calificadora de crédito dedicada a servir a la industria de seguros) ha elevado su perspectiva a positiva y confirmó las calificaciones de fortaleza financiera A + (Superior).



Tren Suburbano, Valle de México



Puente Atirantado Monterrey



Presa la Yesca, Jalisco

asegurado con

