

# Impagables y fuera de toda lógica, las nuevas indemnizaciones por muerte e incapacidad

*Infructuoso, ofrecer exceso de pérdida: de cualquier forma no alcanza*

Luis Adrián  
Vázquez Moreno  
[@pea\\_lavm](#)

**L**as nuevas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo (LFT) establecen que toda persona que incapacite o mate accidentalmente a un peatón con su vehículo tendrá que resarcir el daño con 5000 días de salario mínimo vigente (dsmv); es decir, se desecha la cifra de 730 dsmv que antes se establecía. Esto, multiplicado por cuatro o cinco veces, según se estipule en el código civil de cada estado, equivale a que

por cada persona fallecida habrá que pagar una indemnización equivalente a 1 millón 250 mil pesos en promedio, o se perderá la libertad.

Así las cosas, no hay cobertura de seguros que en las condiciones actuales alcance para proteger totalmente al asegurado por Responsabilidad Civil. "Las compañías de seguros se han ido por la actitud cómoda y pasiva de aumentar el exceso de pérdida, creyendo que con ello queda resuelta la situación, pero la realidad es que ni con eso se alcanza a cubrir el siniestro en ese rubro; y, además, el asegurado terminaría de cualquier forma poniendo de su bolsa

una parte muy importante", dijo en entrevista para EL ASEGURADOR, Mauricio Ramírez Esteban, director general de Excelencia Integral en Riesgos.

Manifestó que "es inconcebible la pasiva actitud que la industria ha asumido ante algunos temas, entre ellos el de las modificaciones a la Ley Federal del Trabajo, que perjudican a la institución del seguro, pues en el caso particular de aquellas aseguradoras especializadas o muy orientadas a comercializar seguros de autos, las reclamaciones futuras podrían convertirse en un verdadero dolor de cabeza o hasta derivar en la desaparición de algunas de ellas".

sigue en la página 04

## Manuel Aguilera repite en la CNSF; Mario di Constanzo va a la Condusef



El presidente de la república, Enrique Peña Nieto ratificó al frente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) al licenciado Manuel Aguilera Verduzco y le dio nombramiento al licenciado Mario di Constanzo Armenta como presidente de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), sustituyendo al doctor Luis Pazos de la Torre.

## SE DICE...

Genuario Rojas M.

@GenuarioRojas

- [Sigue Aguilera en CNSF](#)
- [Di Constanzo a Condusef](#)
- [Dario Luna, confirmado](#)
- [Reunión de colaboradores](#)
- [Preguntas y más preguntas](#)

En efecto, el presidente ENRIQUE PEÑA NIETO invitó a **MANUEL AGUILERA VERDUZCO** a incorporarse a su equipo y lo confirmó como presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), cosa que igualmente ocurrió con **DARIO LUNA PLÁ**, quien sigue como titular de la Unidad de Seguros, Pensiones y Seguridad Social en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público...

sigue en la página 06

■ Crearán **nueva reaseguradora** para el Agro

pág. 09

■ Urge propuesta para modificar **sistemas de pensiones y salud**

pág. 10

■ Aumentarán los **riesgos** en el mundo

pág. 16

■ El perfil del **sucesor** de una promotora

pág. 19

EDITORIAL	02
DESDE EL IMESFAC	08
Mundo del Asegurador	12
REFLEXIONES	18
VENTAS	18
A RIESGO PROPIO	20
PLAN DE NEGOCIOS	21
AMASFAC	22



# EDITORIAL

## EL ASUNTO QUE PASÓ DE NOCHE

**L**as reformas practicadas a la Ley Federal del Trabajo (LFT) en lo que concierne al número de días de salario mínimo vigente que una persona debe indemnizar si causa la muerte o incapacidad a otra al verse involucrado en un accidente vial, comenzaron a generar focos de alarma para algunas empresas del sector asegurador.

Algunos especialistas en materia de aseguramiento de responsabilidad civil argumentan que sería materialmente imposible que, en las condiciones actuales de las pólizas de seguros de autos, el porcentaje para cubrir el renglón de RC fuera suficiente incluso al haberse incrementado de 730 a 5000 días de salario mínimo vigente el costo de la indemnización.

Algunas aseguradoras han adoptado como medida correctiva aumentar el porcentaje de exceso de pérdida bajo la creencia de que de ese modo el asegurado estará protegido; pero hay quienes afirman que ni aun con ello el involucrado en un siniestro de esta naturaleza saldría avante de la situación, y mucho menos si la cifra de incapacitados o muertos es de más de uno.

El riesgo de desequilibrio financiero no sólo es para los asegurados. Las aseguradoras que, bajo un panorama de esa naturaleza, podrían alcanzar niveles de siniestralidad tales que amenazaría incluso su permanencia en el mercado.

No es de extrañar que los legisladores busquen actualizar la normativa con base en lo que en teoría pudiera ser mejor para los tiempos actuales. Su función es esa: legislar. Por otro lado, en cada industria hay también figuras encargadas de hacer Lobbying, que entre otras obligaciones tiene la de estar atentos a aquellas leyes, directas e indirectas, que se van a proponer o están por

autorizarse y que podrían impactar de una forma u otra su desarrollo para advertirlas y, entonces, proponer que se actúe antes de que sean aplicables.

Valdría la pena conocer con qué calidad se realiza el Lobbying para las cuestiones torales de la industria. Parecería increíble que situaciones como la referida pasen desapercibidas para esos especialistas.

El momento parece propicio para que la industria muestre una actitud proactiva y afronte el tema como un todo para evitar soluciones que al final pudieran dejar a la institución del seguro en una situación vulnerable. Para que la industria crezca más allá del 2 por ciento en su participación en el Producto Interno Bruto requiere de algo más que soluciones individualistas.

¿Por qué pasó de noche una situación como la relacionada con la LFT; aun sin una respuesta categórica, lo cierto es que se requiere de actuar con el ánimo de evitar sucesos que como un tsunami aplaste y ocasione grandes daños a empresas del sector.

Una industria que busca crecer como la del seguro hacia 2050, debería cami-

nar de manera menos dispersa, sobre todo si se le sigue considerando una especie de apéndice del sistema financiero y no como una de las actividades financieras prioritarias para la economía del país.

Los cambios que en materia legislativa se han dictado directa e indirectamente sobre la industria del seguro, debieran motivar al sector a asumir un papel gremial más fuerte y más representativo.

El siniestro en RC ya está y su epicentro se localiza en la LFT. ¿Cómo hay que ajustarlo ahora? Sería lamentable que el problema no acabe siendo una oportunidad que sirva al menos como laboratorio para impulsar acciones comprometidas que beneficien a todos.



## 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 2012

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

### DIRECTOR EDITORIAL

Luis Adrián Vázquez Moreno  
lavazquez@elasegurador.com.mx

### REDACCIÓN

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

### FOTOGRAFÍA

Reymundo Martínez Merino  
rmartinez@elasegurador.com.mx

### DISEÑO

Claudia Araceli Rojas Rojas  
produccion@elasegurador.com.mx

### PUBLICIDAD

Patricia Álvarez Rivera  
Xanath Sánchez Ceballos

### ADMINISTRACIÓN

Briza Islas Yáñez  
administracion@elasegurador.com.mx

### SUSCRIPCIONES

Mayra Solís Tenorio  
suscripciones@elasegurador.com.mx

### ASESORÍA JURÍDICA

Dr. Arturo Díaz Bravo †

**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 Licitación de Título 2500 y núm. de Licitación 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. 678

Visíte  El Asegurador.mx



# Modelos eficientes y productos de calidad aumentan competitividad y utilidad

Alma G. Yáñez Villanueva  
@pea\_alma

**L**ograr modelos eficientes que garanticen la entrega oportuna con productos de calidad aumenta la competitividad y el margen de utilidad. Por ello, la cadena de suministro es uno de los principales puntos de focalización de los administradores en el negocio de Retail y Wholesal.

Sin embargo, lograrlo no es tarea fácil, y es común que se aumente la exposición al riesgo en el proceso, lo cual llevará a la compañía a modelos que aumentan la probabilidad y severidad de los riesgos, desde los operativos hasta los reputacionales, indica un estudio de Marsh.

Aquí es donde los gerentes de riesgo deben participar activamente en la estructuración de los modelos y cambios que se pretenden implementar, aportando metodologías que permitan identificar, analizar y gestionar los riesgos del proceso.

El análisis señala que hay diferentes modelos para la administración óptima de la cadena de suministro, y constantemente las organizaciones buscan cambios y mejoras que les permitan estar en una mejor posición frente a la competencia y sus clientes.

Se indica que el **cómo se hace** aún difiere mucho, desde la definición de la estrategia hasta la implementación dirigida por la Strategic Business Units (SBU), para organizaciones donde se tienen mercados distintos a través de las unidades de negocio diferentes, donde equipos de gerencia administran estas organizaciones, hasta compañías en donde la estrategia, implementación y ejecución son controladas por una sola gerencia.

Son funciones de ésta o de las SBU el diseño de la cadena de suministro, incluida la tecnología asociada a ésta, el diseño de edificaciones, empaques, selección de servicios outsourcing, análisis de preferencia de los clientes, la responsabilidad social, ambiental, el cumplimiento normativo y la propuesta de valor, entre otros.

Sin importar cuál sea el modelo de negocio de su organización, las preguntas serían muy parecidas. ¿Cómo puedo identificar y medir los riesgos asociados al modelo que pretendo implementar? ¿La organización estará dispuesta a no asumir los riesgos que el nuevo modelo implica? ¿Cuál es mi costo total del riesgo y cómo lo mido?

## La gestión de riesgo en la cadena de suministro

El proceso de gestión de riesgos en la cadena de suministro implica el conocimiento detallado del modelo establecido en la organización. El Risk Manager deberá trabajar en conjunto con diferentes equipos y unidades del negocio para así poder profundizar en el análisis,

sis, razón por la cual es recomendable la conformación de un equipo de especialistas de diferentes áreas de la compañía que tienen relación con la cadena de suministro.

El éxito del proceso estará dado por el compromiso que los directores y sus equipos asuman en este reto, ya que finalmente serán éstos quienes implementen los cambios y controles necesarios.

En consecuencia, se debe dedicar el tiempo suficiente para concientizarlos a estos de la importancia de este trabajo y los beneficios que para ellos y la organización se obtendrán con él.

Para dar inicio al proceso de identificación de riesgos, es necesario que el equipo de trabajo profundice en lo siguiente:

- fluograma de la cadena de suministro

- entes participantes de la cadena de suministro
- revisión de los contratos asociados a la cadena
- la tecnología en la cadena de suministro
- los servicios de outsourcing
- las rutas utilizadas en el proceso
- el conocimiento de los controles establecidos
- las coberturas de seguros.

En este último renglón, las coberturas de seguros deben ser analizadas a la luz de la identificación de riesgos encontrados, validando que éstas son acordes a las necesidades del negocio.

Con **EL AGUILA** MR

**VUELA MÁS ALTO**

• El mejor Plan de Incentivos

• Comisión mínima 14%\*

• Servicios Exclusivos, para la entrega de las pólizas, solicitudes, cobranza, mensajería y renovación de pólizas.

\*No sujeto a siniestralidad  
No sujeto a un mínimo de producción.

**EL AGUILA**  
SEGUROS PARA AUTOS

**5488 8880**  
[agentes@elaguila.com.mx](mailto:agentes@elaguila.com.mx)

# Impagables y fuera de toda lógica, las nuevas indemnizaciones

*La industria debería crear un frente común que obligue a revisar el tema*

Luis Adrián  
Vázquez Moreno  
[@pea\\_lavm](http://pea_lavm)

Las nuevas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo (LFT) establecen que toda persona que incapacite o mate accidentalmente a un peatón con su vehículo tendrá que resarcir el daño con 5000 días de salario mínimo vigente (dsmv); es decir, se desecha la cifra de 730 dsmv que antes se establecía. Esto, multiplicado por cuatro o cinco veces, según se estipule en el código civil de cada estado, equivale a que por cada persona fallecida habrá que pagar una indemnización equivalente a 1 millón 250 mil pesos en promedio, o se perderá la libertad.

Así las cosas, no hay cobertura de seguros que en las condiciones actuales alcance para proteger totalmente al asegurado por Responsabilidad Civil. "Las compañías de seguros se han ido por la actitud cómoda y pasiva de aumentar el exceso de pérdida, creyendo que con ello



Mauricio Ramírez

quedó resuelta la situación, pero la realidad es que ni con eso se alcanza a cubrir el siniestro en ese rubro; y, además, el asegurado terminaría de cualquier forma poniendo de su bolsa una parte muy importante", dijo en entrevista para EL ASEGURADOR, Mauricio Ramírez Esteban, director general de Excelencia Integral en Riesgos.

Manifestó que "es inconcebible la pasiva actitud que la industria ha asumido ante algunos temas, entre ellos el de las modificaciones a la Ley Federal del Trabajo, que perjudican a la institución del seguro, pues en el caso particular de aquellas aseguradoras especializadas o muy orientadas a comercializar seguros de autos, las reclamaciones futuras podrían convertirse en un verdadero dolor de cabeza o hasta derivar en la desaparición de algunas de ellas".

Mauricio Ramírez dijo que una misión esencial de la industria aseguradora es lograr que las pólizas sean pagables y vendibles. Aceptar en automático los incrementos impuestos en la LFT como si nada hubiese pasado convertirá los productos de Autos en todo lo contrario, instrumentos caros e impagables, ya que la siniestralidad será tal (muy seguramente por encima del 100 por ciento) que al llegar la renovación los asegurados tendrán una especie de "efecto Gastos Médicos Mayores": a pesar de que no hayan tenido siniestro alguno en su vi-

## Los motivos de la preocupación

El 30 de noviembre del año pasado se publicó en el **Diario Oficial de la Federación (DOF)** la aprobada Reforma al artículo 502 de La Ley Federal del Trabajo (LFT), que dicta que la indemnización de un Patronón hacia su trabajador en caso de muerte o incapacidad aumenta de 730 días de salario mínimo a 5,000 días de salario mínimo (dsm) (véase el texto de ley), lo cual puede traer diversos beneficios, entre otros, el de obligar a las empresas a contratar un seguro de Vida para sus empleados, lo que no sólo ayudará a sus familias, sino que logrará una importante captación de primas para el mercado, rentabilizando el ramo y, eventualmente, disminuyendo las primas cobro (suponiendo que las compañías de seguros aceptaran liberar las restricciones de suma asegurada en función de la salud y estatus social del asegurado); sin embargo, para efectos de la **Responsabilidad Civil**, la indemnización a que está obligado un ciudadano en un accidente es muy diferente.

Cuando un vehículo automotor daña a terceras personas causándoles la muerte o la incapacidad, la Ley toma en consideración lo dispuesto en el Código Civil del estado que tenga la jurisdicción y determina el número de tantos que deben considerarse "según lo dispuesto en el artículo 502 de la Ley Federal del Trabajo". Por ejemplo, en la mayoría de los estados el Código Civil determina que la

indemnización deberá ser el cuádruple de lo dispuesto en la LFT.

En los artículos que preceden al 502 de la LFT, se habla de la indemnización a la que se obliga "al patronón sobre sus trabajadores"; en todos ellos se hace referencia exclusivamente a la obligación del patronón, y no a la responsabilidad de un tercero involucrado en los hechos que den lugar a ésta de forma imprudencial. El Código Civil de cada estado nos remite a lo dispuesto en la LFT (véase texto del Código Civil Federal como ejemplo en los anexos). Los Códigos Civiles habían considerado muy baja la suma dispuesta en el artículo 502 de la LFT y se han modificado a través del tiempo, definiendo la indemnización en cierto número de tantos lo dispuesto en el 502, si consideramos que por jurisprudencia aplicaban (antes de la reforma publicada) los 730 salarios de indemnización multiplicado por los tantos que determinara el Código Civil de cada estado (la mayoría determina el cuádruple aunque estados como Jalisco determina el quíntuple) del que se trate y si consideramos sólo el cuádruplo, teníamos un límite de 2,920 salarios, lo que "sorprendentemente" quedó incrementado ahora a

20,000 salarios (más de \$1,250,000 m.n.)

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) por ejemplo, obliga a todos los concesionarios del Servicio Público a contratar una póliza de Responsabilidad Civil por daños a terceros por un mínimo de 19,000 dsmgvdf (días de salario mínimo general vigente en el Distrito Federal), y para el caso del Servicio Público de Transporte de Pasaje obliga, además, a la contratación de una cobertura mínima de 3,160 dsmgvdf para cada pasajero (cubriendo Muerte, Incapacidad, Gastos Médicos, etcétera). Dicha suma se obtiene de la consideración de los 2,920 salarios mencionados en el párrafo anterior más 240 dsmgvdf por concepto de Gastos funerarios o equipaje.

La SCT pide estas sumas mínimas en virtud de que consideró que los concesionarios difícilmente podrían estar obligados a una indemnización mayor, pero joh sorpresa! Los senadores no tienen ni la menor idea de que, al reformar una Ley, hay que hacer un estudio del impacto que esto puede tener. La SCT tiene, por ende, la necesidad de reformar su Ley, ya que las sumas mínimas que pide son verdadera-

mente insuficientes. Igualmente, cada estado estaría obligado a reformar su Código Civil antes de que sea demasiado tarde.

De manera más clara, si un conductor atropella a una familia, digamos tres personas (evento en el que muy probablemente la responsabilidad no sea plenamente suya), y fallecen o quedan incapacitados permanentemente, podría estar obligado a una indemnización aproximada de \$3,780,000. La noticia es que el 99 por ciento de los vehículos en México tienen una suma contratada inferior a los \$1.5 millones de pesos. Las compañías de seguros en México están tomado en cuenta esto y han ofrecido a sus clientes aumentos de suma asegurada a un precio "relativamente razonable", lo que podría representar una solución a los asegurados, aunque sólo TEMPORAL.

**Es sorprendente, y éste es el motivo que me ha hecho compartir mi preocupación con ustedes**, que las compañías de seguros pretendan atacar el problema ofreciendo a sus clientes un aumento de las sumas aseguradas. Por lo general, las sumas de seguro en exceso resultan de muy bajo costo, ya que, como es bien sabido en el medio asegurador, las primeras capas del seguro son las que se usan primero y, por ende, las segundas capas son de primas menores. Bajo esta premisa, las compañías de se-

**Se trata de una reforma recientemente aprobada por la Cámara Alta que puede poner de cabeza el mercado del seguro en México**

# por muerte e incapacidad

gencia, terminarán pagando el costo de una siniestralidad fuera de control.

"No pongo en duda que la iniciativa de la Cámara de Senadores tenía como origen una sana intención, pero careció de análisis de los impactos colaterales que ocasionaría, y el resultado ahora es que desde el 30 de noviembre de 2012 los ciudadanos estamos en constante riesgo de perder nuestro patrimonio o la libertad".

Esto se hace aún más alarmante, dijo el especialista en riesgos, si consideramos que en el 96 por ciento de los atropellos la responsabilidad es del peatón, y se sanciona al conductor, aunque en algunos casos se le puede fincar responsabilidad al peatón si por ejemplo no utilizó el puente, etcétera.

Una cosa más subrayó Mauricio Ramírez: las aseguradoras en su oferta de solución de aumento de exceso de pérdida sólo están incluyendo el concepto **muerte** y no **incapacidad**, y este último concepto también está afectado por el nuevo ajuste en la normativa. Ramírez Esteban auguró que, si la industria no se pone las pilas y forma un frente común que presione para que se dé marcha atrás en esta desafortunada reforma, en seis meses los amparos y problemas de todo tipo estarán sin duda sobre la mesa de los departamentos de reclamaciones de las compañías de seguros.

"El mercado ha adoptado en este tema

y en muchos otros más una actitud pasiva en la que prefiere lanzar al mercado soluciones defectuosas a manera de parches, que terminan siendo cualquier cosa menos una solución, en lugar de levantar la voz, hacer un frente común y luchar y exigir la modificación de algo que puede en determinado momento estar atentando en contra del desarrollo de una parte del sector".

"Al principio muchos pensamos, y me asumo como uno de ellos, que el impacto de las reformas a la LFT no sería tan grave para preocuparse, pero luego de hacer proyecciones y extraer ideas respecto a cuáles podrían ser los escenarios futuros con diversos abogados de la industria aseguradora, la conclusión es que el problema es grave y que debemos hacer algo con proactividad y liderazgo para evitar que la siniestralidad haga estragos".

Mauricio Ramírez cerró su reflexión diciendo que todo esto es resultado del conformismo y de la falta de conciencia: estamos acostumbrados a trabajar en automático; números, números y más números, y perdemos la sensibilidad ante lo que pasa en el entorno mientras no trastoche el negocio; y aun cuando algo malo pasa tendemos a adaptarnos sin hacer mayor espavento. Nos adaptamos a todo sin chistar.

A continuación presentamos las preocupaciones de algunos de los actores de la industria:

guros ofrecen duplicar las sumas aseguradas cobrando solamente primas que van desde el 10 hasta el 25 por ciento de la prima cobrada por la primera suma asegurada, pero este cálculo está realizado sobre su experiencia siniestral, la cual ha sido registrada sobre la base de una indemnización obligada casi siete veces menor (por el aumento de 730 a 5,000 dsm).

Por un lado, las sumas aseguradas que las compañías de seguros nos ofrecen pueden resultar igualmente insuficientes en determinados casos, pero no es eso lo que más preocupa, sino que el costo promedio de siniestro de Responsabilidad Civil de las compañías de seguros podría verse incrementado en más de 350 por ciento, lo que volvería completamente insuficientes las primas cobradas, provocando pérdidas millonarias para las compañías de seguros que retienen este riesgo y causando pérdidas inusuales a los reaseguradores en contratos, lo que al final puede acarrear un endurecimiento del mercado de reaseguro y un incremento exorbitante de las primas de seguros: Imaginémonos pagando dentro de dos años primas de seguro por el orden de los \$10,000 anuales, *solamente por la cobertura de Responsabilidad Civil*, impagables para la mayoría de los mexicanos.

Lo anterior sobrevendría hablando de un automóvil como el que usted o un servidor utilizamos todos los días. Imaginémonos la obligación que podría recaer sobre una línea transportista de pasajeros cuando sufra una volcadura con 40 personas: la línea tendría que

liquidar sus activos y cerrar para hacer frente al pago.

Si bien es cierto que las autoridades han acostumbrado tomar en cuenta el Código Civil y la Ley Federal del Trabajo para el cálculo de indemnizaciones, es una realidad que en la práctica esto no se considera al pie de la letra, pero basta que haya jurisprudencia para que comience a aplicarse. Por ello comenté que debemos hacer algo para cambiar esto, "si es que aún hay tiempo".

He comentado este tema con varias compañías de seguros y se muestran sumamente preocupados por lo que pudiera pasar, *pero se limitan a proponer aumentos de suma*.

- ¿Consideró la Cámara la repercusión que esta reforma podría tener en el mercado asegurador mexicano?
- ¿Hizo un estudio del impacto que tendrá esta reforma en la indemnización a la que podríamos estar obligados todos (no sólo los patrones)?

Al cierre de esta edición las aseguradoras, AXA, ABA, HDI, MAPRE Y Grupo Solidario de Occidente ya se habían dado a la tarea de emitir comunicados fijando sus posturas e inconformidad en torno de este hecho. Se rumora que conforme la siniestralidad comience a arrojar las primeras indemnizaciones derivadas de ello, grupos de transporte de pasajeros, de carga y del servicio público comenzarán a alzar la voz en torno de éste que no es un problema menor.

## ¿QUÉ DICE LA LEY?

**Artículo 499.** Si un trabajador víctima de un riesgo no puede desempeñar su trabajo, pero sí algún otro, el patrón estará obligado a proporcionárselo, de conformidad con las disposiciones del contrato colectivo de trabajo.

**Artículo 500. Cuando el riesgo traiga como consecuencia la muerte del trabajador, la indemnización comprenderá:**

- I. **Dos meses de salario por concepto de gastos funerarios;** y
- II. **El pago de la cantidad que fija el artículo 502.**

**Artículo 501.** Tendrán derecho a recibir indemnización en los casos de muerte:

- i) la viuda, o el viudo que hubiese dependido económicamente de la trabajadora y que tenga una incapacidad de cincuenta por ciento o más, y los hijos menores de dieciséis años y los mayores de esta edad si tienen una incapacidad de cincuenta por ciento o más;
- ii) los ascendientes concurrirán con las personas mencionadas en la fracción anterior, a menos que se pruebe que no dependían económicamente del trabajador;
- iii) a falta de cónyuge supérstite, concurrirán con las personas señaladas en las dos fracciones anteriores, la persona con quien el trabajador vivió como si fuera su cónyuge durante los cinco años que precedieron inmediatamente a su muerte, o con la que tuvo hijos, siempre que ambos hubieran permanecido libres de matrimonio durante el concubinato.
- iv) a falta de cónyuge supérstite, hijos y ascendientes, las personas que dependían económicamente del trabajador concurrirán con la persona que reúna los requisitos señalados en la fracción anterior, en la proporción en que cada una dependía de él; y
- v) a falta de las personas mencionadas en las fracciones anteriores, el Instituto Mexicano del Seguro Social.

**Artículo 502. En caso de muerte del trabajador, la indemnización que corresponda a las personas a que se refiere el artículo anterior será la cantidad equivalente al importe de **setecientos treinta días de salario** (cambia a 5,000), sin deducir la indemnización que percibió el trabajador durante el tiempo en que estuvo sometido al régimen de incapacidad temporal.**

**Artículo 1915.-** La REPARACIÓN DEL DAÑO DEBE CONSISTIR A ELECCIÓN DEL OFENDIDO EN EL RESTABLECIMIENTO DE LA SITUACIÓN ANTERIOR, CUANDO ELLO SEA POSIBLE, O EN EL PAGO DE DAÑOS Y PERJUICIOS.

**CUANDO EL DAÑO SE CAUSE A LAS PERSONAS Y PRODUZCA LA MUERTE, INCAPACIDAD TOTAL PERMANENTE, PARCIAL PERMANENTE, TOTAL TEMPORAL O PARCIAL TEMPORAL, EL GRADO DE LA REPARACIÓN SE DETERMINARÁ ATENDIENDO A LO DISPUESTO POR LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO. PARA CALCULAR LA INDEMNIZACIÓN QUE CORRESPONDA, SE TOMARÁ COMO BASE EL CUÁDRUPLO DEL SALARIO MÍNIMO DIARIO MÁS ALTO QUE ESTÉ EN VIGOR EN LA REGIÓN Y SE EXTENDERÁ AL NÚMERO DE DÍAS QUE PARA CADA UNA DE LAS INCAPACIDADES MENCIONADAS SEÑALA LA LEY FEDERAL DEL TRABAJO. EN CASO DE MUERTE, LA INDEMNIZACIÓN CORRESPONDERÁ A LOS HEREDEROS DE LA VÍCTIMA.**

**LOS CRÉDITOS POR INDEMNIZACIÓN CUANDO LA VÍCTIMA FUERE UN ASALARIADO SON INTRANSFERIBLES Y SE CUBRIRÁN PREFERENTEMENTE EN UNA SOLA EXHIBICIÓN, SALVO CONVENIO ENTRE LAS PARTES.**

**LAS ANTERIORES DISPOSICIONES SE OBSERVARÁN EN EL CASO DEL ARTÍCULO 2647 DE ESTE CÓDIGO.**

**Artículo 123.** Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social para el trabajo, conforme a la ley.

(Adicionado mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 19 de diciembre de 1978.)

El Congreso de la Unión, sin contravenir las bases siguientes, **deberá expedir leyes sobre el trabajo**, las cuales regirán: (reformado mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 19 de diciembre de 1978)-

a.- **Entre los obreros, jornaleros, empleados domésticos, artesanos y de una manera general, todo contrato de trabajo:** (adicionado mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 5 de diciembre de 1960)

Xis.- Los empresarios serán responsables de los accidentes del trabajo y de las enfermedades profesionales de los trabajadores, sufridas con motivo o en ejercicio de la profesión o trabajo que ejecuten; por lo tanto, los patrones deberán pagar la indemnización correspondiente, según que haya traído como consecuencia la muerte o simplemente incapacidad temporal o permanente para trabajar, de acuerdo con lo que las leyes determinen. Esta responsabilidad subsistirá aun en el caso de que el patrón contrate el trabajo por un intermediario.

# Se Dice...



Darío Luna Plá sigue como titular de Seguros, Pensiones y Seguridad Social en la SHCP.

No sucedió lo mismo con el panista **LUIS PAZOS DE LA TORRE**, quien fue sustituido por **MARIO DI CONSTANZO**, hasta no hace mucho colaborador en el equipo de **ANDRÉS MÁNUEL LÓPEZ OBRADOR**, en la presidencia de la Comisión Nacional para la Defensa y Protección de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef)...

Los nombramientos los dio a conocer **LUIS VIDEGARAY CASO**, secretario de Hacienda y Crédito Público, quien precisó que Aguilera Verduzco preside la CNSF desde octubre de 1998, además de ser vocal propietario tanto de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores como de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro...

En el recuento se añade que Aguilera Verduzco es miembro del Consejo de Estabilidad del Sistema Financiero desde 2010 y, a partir de 2011, del Consejo Nacional de Inclusión Financiera. A partir de 2007 preside el Comité de Seguros y Pensiones Privadas de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), e igualmente la Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina (Assal)...

En el ámbito de la Comisión para la Defensa y Protección de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), **MARIO ALBERTO DI CONSTANZO** sucede a **LUIS PAZOS DE LA TORRE**. Di Constanzo es economista por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM). Fue diputado federal por el XX Distrito del D.F., en la LXI Legislatura...

Di Constanzo ha ocupado diversos cargos en el gobierno federal. Ha trabajado en las secretarías de Relaciones Exteriores y de Hacienda y Crédito Público, y en la Lotería Nacional desempeñando cargos relacionados con temas económicos, financieros y de finanzas públicas. En suma, de él se dicen buenas cosas y se le reconoce preparación, participación...

Otro nombramiento recayó en **CARLOS RAMÍREZ FUENTES** para ser presidente de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar). Ramírez Fuentes es licenciado en

Economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y en Ciencia Política por la UNAM, y cuenta con una maestría en Política Económica por la Universidad de Columbia y con otra en Políticas Públicas por la London School of Economics, de Londres...

Ramírez Fuentes ya había colaborado en la Consar como director general adjunto de Difusión y Enlace Institucional, además de haber sido director de Estrategia y Comunicación Institucional en la SHCP. Ha sido catedrático en Economía y Ciencia Política en el ITAM, entidad que, por cierto, aporta una gran cantidad de funcionarios en el nuevo gobierno de Peña Nieto...

## SOBRE LA NOTICIA

La confirmación de **MANUEL AGUILERA VERDUZCO** en la presidencia de la CNSF despertó distintas reacciones. Se pregunta en este ámbito si la designación revela un interés por parte del gobierno encabezado por Peña Nieto respecto de la suerte del seguro y la fianza, o si es lo contrario. Como quiera que sea, Aguilera Verduzco queda ahí, con todo su conocimiento y experiencia en torno de estas industrias...

pan y la sal con **LAURA EDITH ISLAS**, **LUIS ADRIÁN VÁZQUEZ**, **CÉSAR ROJAS** y con quien esto escribe...

Antes de intentar resumir algunas ideas ahí comentadas, he de celebrar el que personajes con tanto amor por el seguro, la fianza, los negocios, nos regalen periódicamente sus comentarios. No son dichos autores ajenos a la práctica profesional relacionada con estas instituciones, lo cual añade valor a cuanto nos platican por escrito. No cabe duda: es un privilegio contar con su participación...

Un asunto singular es el compromiso que cada cual asume para provocar la reflexión, motivar la actuación ética y altamente técnica, cambiar esquemas de pensamiento y formas de acción, innovar, y tantas y tantas cosas más que los llevan a escribir lo mismo con un gran esfuerzo que con un gran compromiso y gusto por exponer y exponerse con sus entregas periódicas...

Todos y cada uno de los colaboradores presentes revelan su pasión por los temas y persiguen que seguros y fianzas dejen de ser meros apéndices en la economía, lo que de un modo u otro impulsan al pretender sembrar ideas empresariales para sentir y hacer. La reunión resultó más que estimulante, al

y al cabo los conflictos pasan formalmente por la Condusef, pero sólo como camino obligado hacia los tribunales...

Una observación se orientó a señalar que el seguro debe ser comprendido como un asunto de riesgo en el que la puerta a los fraudes se cierra no en la salida, sino en la entrada, ya que de lo contrario sufren santos por pecadores, y la imagen del seguro y de la fianza se ve afectada por culpa de algunos cuantos que parecieran no acabar de entender el negocio...

¿Cómo dejar de lado una práctica que debería ser más común, en el sentido de que ante una zona gris, en una reclamación, se debe proceder al pago, a la indemnización, en lugar de proceder a dificultarles el camino a los beneficiarios? Sólo habría que ser duros, se advirtió, cuando exista una clara intención de defraudar, cuando se detecte dolo...

Pero muchas veces nos hacemos de la vista gorda cuando desde el principio vemos que las cosas están mal, se comentó. Pesa más la importancia de las ventas, de la intermediación. Y así, se habló de temas acerca de los cuales mucho se apunta pero poco se hace, lo mismo desde el terreno de las aseguradoras y de las afianzadoras, que de las autoridades especializadas...

Salió a relucir, asimismo, la práctica más o menos reciente de buscar negociaciones, en el alto nivel, directamente en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y no con la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, con la idea de encontrar interlocutores con los cuales puedan ser introducidas y promovidas ideas que favorezcan las condiciones para operar...

## SURGIERON PREGUNTAS

En ese entorno, se tocó el tema de la confirmación del presidente de la CNSF, **MANUEL AGUILERA VERDUZCO**. La sensación que se ha recogido en el mercado es que se esperaba un cambio y no una confirmación. La explicación de la decisión tomada se estima meramente política. Y existe una necesidad de conocer qué hay detrás de la determinación del gobierno de Peña Nieto.

¿La decisión se toma porque los sectores asegurador y afianzador no presentan problemas de fondo que se ventilen públicamente? ¿La confirmación obedece a un reconocimiento del papel jugado por dicho personaje? ¿Obedece a un deseo de aterrizar efectivamente las disposiciones que están contenidas en la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, aún pendiente de pasar todos los votos buenos?...

¿Se está subestimando el seguro y la fianza? ¿Se evaluó el nivel de impulso que la autoridad especializada ha dado a estos mecanismos de protección y garantía para su crecimiento y desarrollo? ¿Se evaluó si después de casi 15 años de presidencia del funcionario confirmado éste es hoy la autoridad que el seguro y la



Mario di Constanzo (Condusef), Carlos Ramírez (Consar) y Manuel Aguilera Verduzco (CNSF), luego de que Luis Videgaray dio a conocer la incorporación de los dos primeros y la confirmación del último.

El tema, como es natural, se llevó a la palestra cuando, al inicio del año, el periódico El Asegurador reunió a algunos de sus colaboradores: **AMPARO CONTRERAS HEREDIA**, **MIGUEL ÁNGEL ARCIQUE CALDERÓN**, **BERNARDO OLVERA BOLIO**, **CRISÓFORO SUÁREZ**, **JAIME RUBÉN CANO**, **JAIME MASSIEU**, **CARLOS MOLINAR**, quienes compartieron el

intercambiarse con frescura ideas acerca de cómo es que llegan a plasmar sus ideas por escrito...

Sin agenda establecida, los temas fueron fluyendo, y se habló del pecado capital de la industria aseguradora, que, se dijo, con las excepciones de rigor, es muy benévola, flexible, a la hora de la suscripción, para luego endurecerse a la hora de las reclamaciones, ya que al fin



Crisóforo Suárez, Luis Adrián Vázquez, Bernardo Olvera, Genuario Rojas, Jaime Massieu, Jaime Cano, Amparo Contreras, Laura Edith Islas, César Rojas, Carlos Molinar, en la reunión de algunos colaboradores con directivos de **El Asegurador**. Estuvo también Miguel Ángel Arcique, pero algo sucedió y, como se dice, "quien se mueve no sale en la foto", y así fue. Fue una sesión de inicio de año en verdad inspiracional.

fianza necesitan? ¿Es la complejidad del tema y del momento lo que pesó en la decisión?...

¿Se es consciente de que se cruza por una etapa de experimentación de nuevos esquemas regulatorios y por ello se pensó en alguien que conozca y tenga experiencia en estos renglones? ¿Es un mensaje de continuidad o de continuismo? ¿Era o no el momento de cambiar? ¿Provocará esto que las negociaciones pendientes se busquen hacer yéndose por lo menos un escalón más arriba?..

Por supuesto que también algo se habló del papel de los organismos intermedios, tales como la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, la Asociación de Compañías Afianzadoras de México, la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías, citadas ahora en orden de antigüedad, así como de las compañías que configuran cada uno de ellos. Y hubo también algunas preguntas...

¿Existen intenciones verdaderas de trabajar por un sector, o prevalece únicamente la fuerza de las más grandes e influyentes? ¿La tibieza ha sido un elemento que pudiera provocar la subestimación de estas industrias? ¿Obedece esa tibieza a la presencia de temas que impiden plantear frontalmente algunas demandas, sin exponerse a, incluso, represalias por parte de autoridades?..

Ya que existirá una nueva ley que aglutina reglas de juego para seguros y fianzas, ¿es el momento de pensar en hacer una de tres, poniendo a la cabeza a un profesional que tenga conocimiento y visión de ambas industrias? ¿qué nombres hay de profesionales con esa experiencia y visión? ¿Qué nombres les saldrían a ustedes en una primera revisión de posibilidades?...

¿Hay que comenzar, por ejemplo y si es el caso, con una reelección de **FERNANDO SOLÍS SOBERÓN** como presidente de la AMIS? ¿Qué decisiones adicionales habría que tomar en ese organismo para abrirles nuevas y mayores posibilidades de negociación con sus

distintos interlocutores? ¿Es posible esperar incluso decisiones operativas que expandan su influencia?...

Lo expresado, que no es todo, le dará una idea de lo amena y debatida que resultó la reunión con los colaboradores y directivos de El Asegurador ya men-

cionados, de la cual surge, sin duda, una diversidad de ideas que se irán plasmando paulatinamente en este año y en los siguientes, años en los cuales espero que usted, lector, viva felizmente, con éxitos personales, profesionales y empresariales...

## BREVES

Desde diciembre de 2012, **RAFAEL GONZÁLEZ AÑORVE** ya no es director general de HIR Seguros... Se dice que **DAVID BELLO FUENTES** se jubila en el primer trimestre de 2013. Durante los años más recientes ha dirigido General de Seguros... De la AMIS salió **PABLO MIRELES**. Con ello, **LUIS ÁLVAREZ MARCÉN** toma responsabilidades adicionales... **JULIO VERDUZCO** encabezará el lanzamiento de Pan American México, Compañía de Seguros, el 17 de enero de 2013, una compañía de la cual es director general... **RECAREDO ARIAS JIMÉNEZ** dejó de ser secretario general de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (Fides), aunque sigue fungiendo como director general de la AMIS y vicepresidente de GFIA (Federación Global de Asociaciones de Aseguradoras)... El nombre correcto del director general de Aseguradora Interacciones es **JOSÉ LUIS ROMERO CABALLERO**. En esa firma el director comercial es **EDUARDO VARGAS GUADARRAMA**...

## Hacia donde vayas estamos contigo



18 años de experiencia en el sector automotriz  
nos respaldan.



Centro de Contacto:  
01800 800 20 21  
ccq@qualitas.com.mx

Disponible en:  
iPhone, BlackBerry y  
Android (excepto Nokia)



emergencia Q



Reporta tu emergencia:  
Asistencia vial, accidente, robo, rotura de cristal, etc.  
Descarga la aplicación en tu teléfono móvil.  
Visita: [www.qualitas.com.mx](http://www.qualitas.com.mx)

iPhone®, BlackBerry®, Android® y Nokia® son marcas registradas de Apple Inc., Research In Motion Limited, Google Inc. y Nokia Corporation, respectivamente.

DESDE EL



**L**os nuevos estilos de hacer negocios exigen novedosas líneas de trabajo, hábitos cimentados y mucha flexibilidad.

La función comercial en empresas ágiles se centra en cuatro tareas principales: vender, estudiar a los clientes, abrir canales de comunicación y reportar.

Que los clientes nos retroalimenten es muy importante. La información valida, el aprendizaje, los productos y los procesos deberán ser pertinentes, rápidos y de primera mano. Por ello, el equipo de ventas debe mantenerse en contacto y perfectamente coordinado con el resto de la empresa. Sólo así podrá saber qué preguntar, qué reacciones buscar o cuáles respuestas son las de calidad.

Las ventas se construyen y ponen en marcha sobre una escala de tiempo que nunca es constante. No se trata sólo de productividad personal, sino de comprender y controlar los ciclos de compra del cliente, los de venta, los de cobro, los de expedición de la póliza, los de la competencia, los de presentación, los de contraoferta, etcétera. Dominar los resortes que aceleran o frenan el paso del tiempo es una inmensa ventaja competitiva.

Los objetivos de las empresas ágiles son las ventas, el crecimiento sostenible y el conocimiento validado. Entonces las primas y bonos se computarán en función de ellos. Cerrar puede que no sea lo prioritario en algún momento. Hay otras actividades, distintas en cada momento, que deberán ejecutarse igualmente para no comprometer el futuro de la empresa, como el análisis del grupo asegurado en cuanto a sus características demográficas, la siniestralidad esperada y real, el entorno económico, la prospección, la búsqueda de información, la localización de nuevas oportunidades, la consecución de re-

## Hacer negocios



ferencias, la aportación de ideas y otras tantas.

Los referidos procuran crecimiento rápido y sustentable. Hay que pedirlos cuando se vende y cuando no, al cobro y meses más tarde. Es una forma de reducir el riesgo de compra y una excusa para poder entrar de nuevo en contacto con nuestros clientes y por qué no venderles nuevos servicios o actualizar su protección de acuerdo con la situación actual.

A continuación te mostramos algunos tips para atraer prospectos:

- **Haz equipo:** muchas empresas pueden encontrar maneras de compartir recursos con otras empresas que no son competencia pero que se dirigen a clientes similares.
- **Pide referencias:** el tiempo, la experiencia y mucha investigación han concluido que nada trae un prospecto calificado a su puerta mejor que la recomendación de un amigo o colega. Tener un sistema estructurado e intencional, o un programa para obtener referencias no es sólo una forma infalible para generar prospectos calificados, sino que también es una forma muy eficaz en cuestión de costos.
- **Recomendación de boca en boca:** la mercadotecnia de boca en boca abarca una variedad de subcategorías, como los blogs, personas influyentes y marketing electrónico (social).

media). Las personas tienden a actuar con base en lo que escuchan de otras personas, por la capa de integridad que esto conlleva.

En otras palabras, lograr que hablen acerca de ti, de los productos o servicios que ofreces, lo que eres y lo que haces es un medio eficaz de movilizar a las personas a buscarte. A menudo decimos que los mejores vendedores son los clientes.

- **Sorpréndelos:** nunca subestimes el poder de la sorpresa, de lo inesperado. Ponte en contacto y "toca base" con su grupo de clientes pasados o actuales, pero haz algo espontáneo o fuera de lo común cuando los contactes: una tarjeta de cumpleaños, unas galletas por Navidad son algunas ideas.

Si puedes encontrar maneras de sorprender y deleitar a los clientes actuales o pasados, podrás entonces aprovechar el poder de ese momento para generar una nueva venta. Aunque no siempre puedes pensar en ellos como prospectos potenciales, estas personas casi siempre son una gran fuente de prospectos calificados y pueden ser una fuente mucho más efectiva en cuanto a costos.

La ventaja adicional es que su conversión de prospectos, o proceso de ventas suele ser más corto y más fácil con una venta recurrente.

Fue el general y estratega militar estadounidense George S. Patton quien dijo: "*Un buen plan, ejecutado violentamente hoy, es mejor que un plan perfecto ejecutado la próxima semana*". Una buena estrategia con el apoyo de algunas tácticas eficaces dará como resultado los prospectos que necesitas.

## Modificaciones recientes a circulares únicas de seguros y fianzas

**Alma G. Yáñez Villanueva**  
@pea\_alma

**L**a Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) actualizó el Sistema Integral de Información Financiera (SIIF), preparando al efecto la versión 5.90 de este sistema, con el objetivo de que las instituciones de seguros estén en posibilidad de identificar los activos que considerarán para el calce de las operaciones de reaseguro tomado de las instituciones autorizadas para la práctica de los seguros de pensiones.

La circular modificatoria 18/12 de la Circular Única de Fianzas establece que las disposiciones mencionadas no resultan aplicables a las instituciones de fianzas, pero resulta necesario dar

a conocer al sector afianzador el cambio de que se trata, con el fin de que las instituciones de fianzas estén en posibilidad de remitir el SIIF a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, toda vez que éstas requieren utilizar dicho sistema con las actualizaciones correspondientes en su versión 5.90.

La circular modificatoria 1/13, que entró en vigor el 7 de enero, actualizó los valores de tasa de referencia que deben emplear las personas y entidades relacionadas con la contratación de las rentas vitalicias y de Seguros de Sobrevivencia previstos en la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro y en las Metodologías de Cálculo de los Montos Constitutivos de los Seguros de Pensiones derivados de la Ley del Seguro Social y de la Ley del Instituto de Seguridad y

Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (Issste).

La CNSF también reformó el **artículo 35, fracción II**, de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, que establece que los recursos que cubran el requerimiento de capital mínimo de garantía de las instituciones de seguros deberán mantenerse invertidos conforme al régimen de inversión que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) determine, previa opinión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Y que las inversiones en títulos de deuda, así como las inversiones de valores que las instituciones y sociedades mutualistas de seguros afecten a las coberturas de reservas técnicas y de capital mínimo de garantía deberán

contar con las calificaciones mínimas otorgadas por instituciones calificadoras de valores autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que deberán ubicarse dentro de los rangos de clasificación de calificación que se detallan en el Anexo 8.2.1. de la Circular Única antes mencionada.

Por lo anterior, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas estima necesario modificar el contenido del Anexo 8.2.1. de la Circular Única de Seguros vigente, para actualizar la tabla de calificaciones mínimas que las instituciones y sociedades mutualistas de seguros deben emplear para la inversión de las reservas técnicas y capital mínimo de garantía, para incluir las calificaciones de Veritas, Calificadora de Valores, S.A.P.I. de C.V. (VERUM).

# Mira Agroasemex con actitud positiva la creación de nueva reaseguradora



**Ana Laura Martínez P.**  
@pea\_analaura

Desde el punto de vista del médico Jaime Cabestany Noriega, la creación de una nueva reaseguradora en México que apoye los seguros agropecuarios es una excelente oportunidad de desarrollo para los productores de esta área de la economía; sin embargo, es necesario revisar el tema de la concentración, pues hasta hoy los fondos de aseguramiento protegen parte del territorio nacional pero al mismo tiempo supervisan y regulan sus propias labores, por lo que antes de decidir si ésta es la mejor opción se debe valorar si es realmente saludable concentrar la mayor parte de los productos en un solo lugar.

Cabestany Noriega, quien trabaja como director general adjunto de Operaciones de Agroasemex, S.A., dijo que a pesar de ello Agroasemex se encuentra con actitud positiva ante la creación de dicha reaseguradora (dato que dio a conocer el Organismo Integrador Nacional de Fondos de Aseguramiento Agropecuario (Oinfa)), porque esto significa que hay interés por hacer crecer al sector agropecuario de México, y eso, sea iniciativa de quien sea, beneficia a todas las partes relacionadas.

En entrevista para ELASEGURADOR, Jaime Cabestany también afirmó que Agroasemex es la principal reaseguradora para el sector agropecuario en el país, pues alrededor de 90 por ciento de fondos de aseguramiento están reasegurados por esta empresa, y lo que se encuentran haciendo actualmente es buscar alternativas, ya sea para que el costo del reaseguro se pueda aminorar o para ofrecer nuevas estrategias de reaseguro a sus clientes con el fin de que puedan mejorar su transferencia de riesgos.

El entrevistado comentó que hoy en día el seguro agropecuario se divide en dos ramas: el seguro comercial, que es contratado por los productores de for-

ma individual con el apoyo del gobierno federal y que está operado por alrededor de 350 fondos de aseguramiento, tres aseguradoras privadas y una sociedad mutualista de seguros; y los seguros catastróficos, que son contratados por gobiernos de los estados y el gobierno federal. Aquí la oferta está dividida en-

tre tres aseguradoras privadas y Agroasemex.

En 2012, aproximadamente 2.3 millones de hectáreas del territorio nacional estuvieron aseguradas, la mayor parte por fondos de aseguramiento, al igual que la parte ganadera, en la que se aseguró la totalidad del ganado ovino, bovino y caprino que hay en el país.

Para 2013 existe una expectativa positiva sobre el crecimiento del seguro agropecuario, pues hay instituciones (como la Banca de Desarrollo) que están haciendo esfuerzos para que cualquier crédito que los productores soliciten esté acompañado de algún seguro, respaldado ya sea por los fondos de aseguramiento o por alguna compañía aseguradora privada que ofrezca el servicio.

Además, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) cuenta con un programa de subsidio en el que a través de Agroasemex todo productor agropecuario que adquiere un seguro y paga la parte correspondiente de prima tiene acceso a un subsidio que complementa

el costo del seguro, por lo que las aseguradoras o fondos de aseguramiento hacen el trámite por cuenta de sus productores de Agroasemex, y, una vez que se verifica que se cumplen los requisitos establecidos en las reglas de operación del programa, se canalizan los recursos a las aseguradoras o fondos de aseguramiento para complementar cualquier costo por indemnización de manera inmediata.

En los últimos puntos de la entrevista, Jaime Cabestany Noriega recomendó a los productores agrícolas estar correctamente informados al momento tanto de adquirir un seguro como de reclamar alguna indemnización. También los invitó a contar con una protección de este tipo, pues las sequías y heladas que llegaron al país en 2011 fueron una prueba de la importancia que tiene asegurarse para poder reincorporarse a la actividad de manera inmediata y solventar los gastos generados gracias al monto de indemnización que se reciba.

El director general adjunto de Operaciones de Agroasemex puntualizó que, si bien para este año (y algunos más) no se esperan catástrofes naturales de tal magnitud, en México estamos expuestos a todo tipo de fenómenos que causan daño a los animales y cosechas, por lo que hay que estar preparados.

*Aunque invita a valorar qué tan saludable es concentrar todo en un solo lugar*

**¿Años de ser Agente?**  
**Es tiempo de premiarte**  
**con tu propia promotoría**

El futuro es como te lo imaginas®

Insignia Life

insignalife.com  
01 800 00 5555

# Urge modificar sistemas de Pensiones y Salud para hacer viable e incluyente la seguridad social

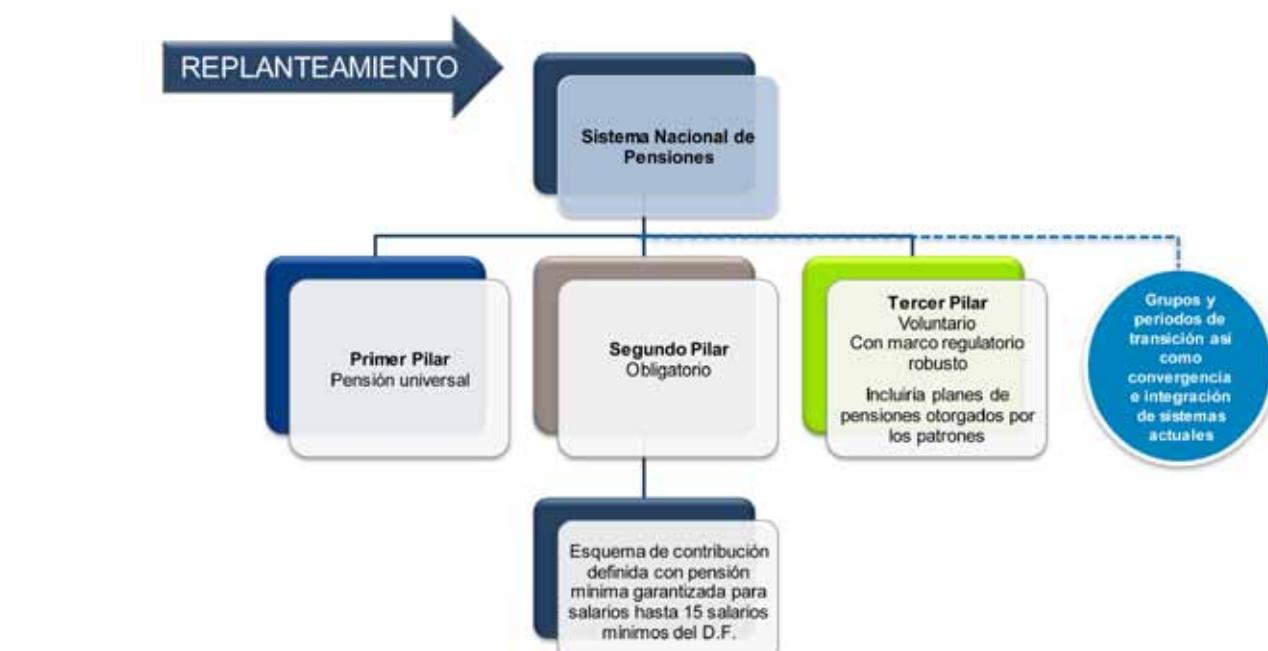
*Propuesta de la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores*

Luis Adrián  
Vázquez Moreno  
*@pea\_lavm*

Desde el punto de vista de la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores (AMAC), para que México se enfile hacia la seguridad social efectiva e incluyente es indispensable que el gobierno de la república implemente medidas urgentes que permitan hacer viables en el corto plazo los actuales sistemas de pensiones y salud. Postergar tal enmienda llevaría a enfrentar situaciones como las que hoy padecen los países europeos.

"Transformar los esquemas actuales de Pensiones y de Salud, caracterizados por sus inmensos PASIVOS, en sistemas que sean ACTIVOS de todos los mexicanos" es la propuesta que en 2012 la AMAC le hizo llegar a todos los candidatos a la presidencia de la república. Hoy tales señalamientos podrían pasar del discurso a la realidad en manos del gobierno del presidente Enrique Peña Nieto.

El documento que la AMAC presentó el año pasado considera que el conjunto básico de medidas que habrá que tomar en cuenta son: incremento paulatino de la edad de retiro, incremento paulatino



en los años de cotización, ajuste en beneficios, aumentar sensiblemente las cuotas obrero-patronales (principalmente en las cotizaciones de los trabajadores activos) buscando el equilibrio entre lo que aporta el patrón y lo que aporta el trabajador; establecer contribuciones para el financiamiento de la pensión (en el caso de los pensionados) y promover

el ahorro voluntario, para garantizar pensiones justas, con la participación de gobierno, patrones y empleados.

Para ello, se agrega, será indispensable modificar los costos de transición, de años cotizados o de servicios ya prestados. En relación con servicios futuros, es indispensable hacer los ajustes necesarios para reducirlos. Esto tiene el doble propósito de no seguir impactando las finanzas públicas (fедерales y estatales) de la forma tan importante como se ha hecho hasta ahora y de que exista la obligatoriedad de transparentar las fuentes de financiamiento de los beneficios de la seguridad social para todos los órdenes de gobierno, con lo que se evitarán endeudamientos futuros no previstos, ya que las variables demográficas continuarán cambiando.

Destaca el organismo de los actuarios consultores del país que para el futuro el Estado mexicano necesitará asumir una actitud más destacada en su calidad de garante del principio de justicia social redistributiva, igualitaria y universal, sin menoscabo de la estabilidad macroeconómica de nuestro país. Como parte de una política social integral, los sistemas de salud y de pensiones, ambos en primer plano, deben jugar un papel fundamental para responder a la sociedad en los momentos de mayor gravedad o necesidad.

Es una realidad, añade el documento, que el Sistema Mexicano de Seguridad Social, principalmente en Pensiones y Salud, presenta la problemática siguiente: es un sistema fragmentado en numerosas instituciones de seguridad social y de protección social; las más representativas son el IMSS, el Issste y el Seguro Popular. No tiene homogeneidad en sus principios básicos, como son: Tipos de seguros y niveles de cobertura, requisitos y cuantías de los beneficios, calidad y oportunidad en los servicios, limitado acceso a sus servicios, elevados costos de administración y gestión, entre otros.

Por tal motivo se agrega que esta situación requiere atención inmediata a partir de la siguiente administración, debido a las graves consecuencias financieras y sociales que se presentarán en caso de no darle prioridad. Los actuarios consultores entienden que para afrontar la problemática no existen recetas con soluciones absolutas, ni reformas paradigmáticas, sino diferentes esquemas de solución.

Por lo que respecta al sistema de Pensiones, la AMAC considera que el principal problema se centra en la baja cobertura de los sistemas de pensiones, equivalente a menos del 50 por ciento de la población económicamente activa (PEA), debido a la falta de creación de empleos.

En promedio, del cuarto trimestre de 2005 al tercer trimestre de 2011, el empleo formal creció poco menos de 400 mil trabajadores por año, mientras que en el mismo periodo la Población Económicamente Activa (PEA) creció a un ritmo de 800 mil personas al año en promedio. La diferencia equivale a un déficit de aproximadamente 2.6 millones de empleos de 2006 a la fecha.

De no atenderse este problema, los actuarios consultores vaticinan que existirá una mayor desigualdad del ingreso y que se incrementarán los niveles de pobreza y marginación en la población de adultos mayores y en los trabajadores de la economía informal. De esta manera, se continuarán desaprovechando las ventajas del bono demográfico, lo que frenará el desarrollo económico del país.

Del mismo modo, seguirá incrementándose la proporción de gasto público anual dedicada a los costos de transición, a esquemas de privilegio o a esquemas no reformados, afectando partidas como pueden ser, entre otras, las correspondientes a educación, vivienda, salud y seguridad pública, en perjuicio de todos los mexicanos.

## SITUACIÓN ACTUAL

### ■ Si no se atiende esta problemática:

- Existirá una mayor desigualdad del ingreso, incrementándose los niveles de pobreza y marginación en la población de adultos mayores y en los trabajadores de la economía informal.
- Se continuarán desaprovechando las bondades del bono demográfico, frenando el desarrollo económico del país.
- Seguirá incrementándose la proporción de gasto público anual dedicado a los costos de transición, a esquemas de privilegio y/o a esquemas no reformados, afectando partidas como pueden ser entre otras, las correspondientes a educación, vivienda, salud, y seguridad pública, en perjuicio de todos los mexicanos.

## PROPIUESTA

- Hacia una seguridad social viable e incluyente -

### OBJETIVOS DE LA PROPIUESTA

#### ■ Replantear el Sistema de Pensiones dentro de un Nuevo Modelo de Seguridad Social, considerando a este último un componente importante de la política social, económica y fiscal del País, que coadyuve a:

- Una más justa distribución de la riqueza en nuestro país, al disminuir la pobreza y la marginación en la población de adultos mayores.
- La creación de empleos y la disminución de la economía informal.
- La generación de ahorro interno como factor fundamental para el financiamiento del desarrollo.
- El acceso de todos los mexicanos al ahorro para la vejez, bajo condiciones de estricta igualdad.

#### ■ Disminuir el costo fiscal de las generaciones de transición y de los sistemas que ya se han reformado; así como establecer estrategias para integrar a todos los sistemas de pensiones que existen actualmente, al nuevo Sistema de Pensiones.

## SITUACIÓN ACTUAL

- Si no se atiende esta problemática, se estima que:

- Continuará el reclamo social en lo que deben ser las características esenciales de un Sistema de Salud: oportunidad, abasto suficiente, accesibilidad, calidad y calidez.
- El gasto en Salud será creciente, no transparente e inefficiente, con consecuencias sobre la población mexicana en cuanto a expectativas y calidad de vida.
- Existirá una población de mayores de 60 años y más sin atención médica adecuada y en condiciones de pobreza (en caso de no atenderse tampoco el problema de pensiones).

## PROPIUESTA

- Hacia una seguridad social viable e incluyente -

### OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

- Replantear el Sistema de Salud, dentro de un Nuevo Modelo de Seguridad Social, que permita ofrecer una cobertura universal en salud a toda la población, con oportunidad, equidad, calidad, calidez y eficacia, mediante un financiamiento justo, eficiente y viable, que permita mejorar las condiciones de salud de los mexicanos.
- Se propone que:
  - El gasto total en salud en México alcance, por lo menos, el gasto promedio de los países miembros de la OCDE hacia finales de la próxima administración pública.
  - Se adopte una estrategia orientada a que la esperanza de vida pueda alcanzar los niveles de los países miembros de la OCDE.
  - Se propicie la convergencia de costos, bajo la premisa de costos iguales para padecimientos iguales.

FUENTE: PROPUESTA DE LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE ACTUARIOS CONSULTORES Y DEL INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS PARA LOS CANDIDATOS A LA PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA

### Principales problemas en materia de Salud

- **Gasto bajo en salud en México, como porcentaje del PIB.** El gasto en México en 2007, según datos de la OCDE, ascendió al 6.4 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que el gasto promedio fue de 9.5 por ciento.

- **Envejecimiento acelerado de la población y cambios en el perfil epidemiológico.** Se espera que en 2030 la cantidad de personas de 60 años y más represente el 17 por ciento de la población total, y que sumen el 27 por ciento para 2050, contra el 9 por ciento reportado en el censo 2010.

- **Altos costos de administración.** La fragmentación de los sistemas propicia el encarecimiento de los servicios. Actualmente, los costos unitarios por padecimiento son considerablemente diferentes por entidad o instituciones, etcétera.

- **Problemas financieros, de calidad y de oportunidad en todas las instituciones del Sector Salud.** El IMSS y el Issste atraviesan por una insuficiencia de cuotas y aportaciones en sus seguros médicos, y la problemática se acentúa en el seguro de salud para pensionados; es ampliamente conocida la falta de oportunidad, accesibilidad y calidad en este sector, incluyendo al Seguro Popular.

La AMAC estima que, si no se atiende esta problemática, continuará el reclamo social en lo que deben ser las características esenciales de un Sistema de Salud: oportunidad, abasto suficiente, accesibilidad, calidad y calidez. El gasto en salud será creciente, no transparente e inefficiente, con consecuencias sobre la población mexicana en cuanto a expectativas y calidad de vida. Existirá una población de mayores de 60 años y más sin atención médica adecuada y en condiciones de pobreza (en caso de que tampoco se atienda el problema de las pensiones).

**Objetivos:** replantear el Sistema de Salud dentro de un Nuevo Modelo de Seguridad Social que permita ofrecer una cobertura universal en salud a toda la población, con oportunidad, equidad, calidad, calidez y eficacia, mediante un financiamiento justo, eficiente y viable que permita mejorar las condiciones de salud de los mexicanos.

*El actual gobierno decidirá si atiende o hace oídos sordos a este problema*

# ¿Es el 2013 su año?



## Certified Risk Manager(CRM)

Aprenda de los mejores expertos en la administración del riesgo y la industria de los seguros. Dele a su carrera el lustre que merece. Únase a la comunidad profesional Internacional y haga este el punto de inflexión en su carrera profesional. Si el **2013** es su año, esperamos verlo en clase. ¡El cupo es limitado así que por favor regístrese con anticipación!

### Calendario de Cursos CRM de 2013

Fechas	Módulo	Sede
6 al 8 de Marzo	Seminario de Temas Avanzados	Ciudad de México, D.F.
6 al 9 de Marzo	Control del Riesgo	Ciudad de México, D.F.
17 al 20 de Abril	Análisis del Riesgo	Ciudad de México, D.F.
22 al 25 de Mayo	La Práctica de la Administración de Riesgos	Guadalajara, Jalisco
19 al 22 de Junio	Principios de la Administración de Riesgos	Ciudad de México, D.F.
21 al 24 de Agosto	Financiamiento del Riesgo	Ciudad de México, D.F.
18 al 21 de Septiembre	Principios de la Administración de Riesgos	Monterrey, Nuevo Leon
25 al 26 de Septiembre	La Dinámica de Ventas	Ciudad de México, D.F.
16 al 18 de Octubre	Seminario de Temas Avanzados	Ciudad de México, D.F.
16 al 19 de Octubre	La Práctica de la Administración de Riesgos	Ciudad de México, D.F.
6 al 9 de Noviembre	Financiamiento del Riesgo	Guadalajara, Jalisco



# Celebra Aseguradora Interacciones su tradicional evento de fin de año

**Presentan las nuevas estrategias para 2013**



José Luis Romero Caballero, Juan Carlos Sánchez, Félix Ayala y Román Chávez



Arturo Martínez Solares, Alfonso García Cacho Herrerías, Salvador Medina Razo, José Luis Romero Caballero y Diana Barrionuevo Regalado



Mónica Arellano Esqueda y Javier Mingo Nyssen



Julio Santoyo, José Luis Romero y Gerardo Filorio

Como ya es tradición, el 19 de diciembre de 2012 Aseguradora Interacciones S.A. de C.V., de Grupo Financiero Interacciones, celebró una vez más su evento de fin de año con sus socios comerciales. Encabezó el evento el Act. José Luis Romero, Director General de la Aseguradora.

Teniendo como sede el Hotel Marriot de Reforma de la Ciudad de México, directivos de la compañía convivieron con Promotores, Reaseguradores, clientes y amigos.

Durante la celebración, el Act. José

Luis Romero dio la bienvenida a todos los asistentes a quienes agradeció el apoyo que brindan a la compañía. Durante su discurso manifestó: "Gracias al apoyo de nuestra estructura de Agentes, como parte integral del equipo de Aseguradora Interacciones, superamos con éxito un año de retos y transformaciones. De la mano de todos nuestros socios, estoy seguro de que en 2013 consolidaremos nuestra posición en el mercado".

Para concluir su discurso les deseó a todos una feliz navidad y un próspero 2013.



**Encabeza el evento el Act. José Luis Romero, Director General de la Aseguradora**



Panorámica

Aseguradora  
**Interacciones** 



Dominique Hierro, Olga Díaz, José Luis Romero, Juan Carlos Muñoz, Gerardo Ledezma, Jonathan Sánchez y Mauricio Jorge



Mónica Arellano, Marco Antonio Aja, Alejandro Serrano, Chantal García, Felipe Franco, Raziel Manrique y Sergio Corona



## Sofimex agradece y reconoce a su fuerza de ventas en sus oficinas foráneas

*Porque no hay cita que no llegue, ni plazo que no se cumpla, la fuerza de ventas de Sofimex festejó un año de logros y metas cumplidas en sus 11 plazas en el interior de la República Mexicana.*

Los eventos perfectamente organizados, se realizaron con la intención de agradecer la lealtad, esfuerzo, dedicación, confianza y excelentes resultados de parte del equipo que ha hecho de Sofimex una gran empresa.

Tijuana, Hermosillo, Chihuahua, Monterrey, Guadalajara, León, Querétaro, Puebla, Villahermosa, Mérida y Veracruz, fueron testigos de los festejos que Sofimex organizó con su fuerza de ventas.

Cada una de las 11 reuniones estuvo encabezada por el Lic. Víctor H. Flores, Subdirector Comercial de la zona foránea, quien convivió de manera entusiasta, brindando un trato cercano y amable a los asistentes de cada evento. En su calidad de anfitrión, manifestó su satisfacción por las metas alcanzadas durante 2012, agradeciendo el esfuerzo de cada uno de los representantes comerciales de Sofimex.

El Lic. Víctor H. Flores no desaprovechó la oportunidad de convivir con este gran equipo que ha hecho de Sofimex, una empresa que sabe llegar a las metas que se propone año con año.

Algunas oficinas tuvieron la grata sorpresa de contar con la presencia de los licenciados Armando Rodríguez Elorduy y/o Jorge Rodríguez Elorduy, como lo fueron las oficinas de Hermosillo y Mérida. Ambos expresaron que les hubiera gustado estar en las 11 plazas, pero por compromisos previamente adquiridos no les fue posible. Ellos y el Lic. Víctor H. Flores participaron de manera entusiasta en la rifa anual de regalos.

"La alegría de la gente es algo que no podemos pagar", aseguró el Lic. Armando Rodríguez, quien se mostró muy satisfecho por la situación empresarial que vive Sofimex, "[...] lo que nos hace diferentes de nuestra competencia es que tenemos a los mejores, no sólo porque son expertos en lo que hacen, sino porque su calidad humana es inigualable". A estas palabras se podría añadir una frase de Mahatma Gandhi, uno de los líderes más grandes del mundo: "Nuestra recompensa se encuentra en el esfuerzo y no en el resultado. Un esfuerzo total es una victoria completa".

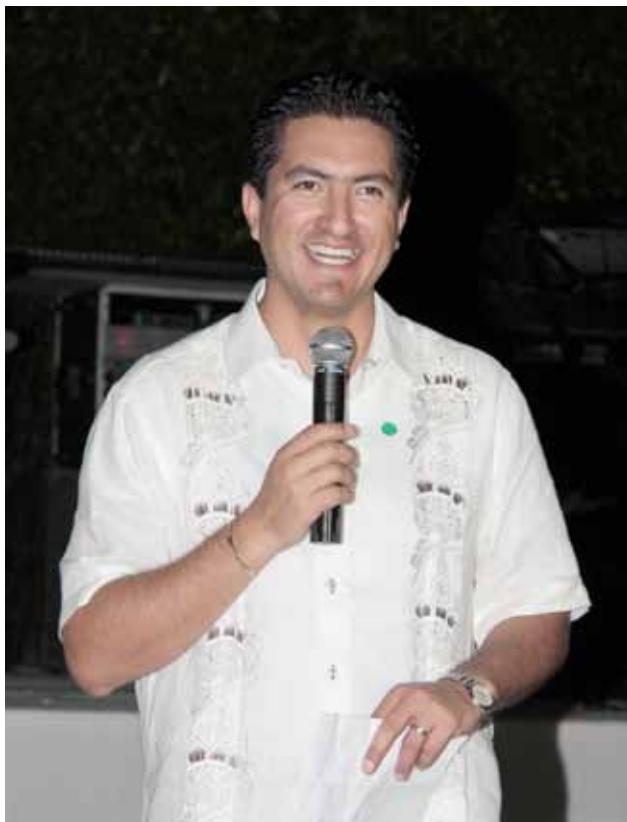
Para finalizar, sabemos que todos podemos tener el imperio más grande, pero si no contamos con gente buena, leal, trabajadora, ese imperio se verá deteriorado en poco tiempo, en Sofimex tenemos una mina de oro: **nuestra fuerza de ventas**.





## Entrega Grupo KC reconocimientos a sus mejores agentes en 2012

**Al cierre de 2012 cuentan ya con 151 mil asegurados**



**A**CAPULCO, Gro.- El 22 de diciembre Grupo KC entregó reconocimientos en las instalaciones de su centro de capacitación a los mejores agentes de la organización durante 2012. Su presidente y director general, licenciado Daniel Guzmán Ríos destacó que actualmente Grupo KC cuenta con 151 mil asegurados, una conservación de 95.3 por ciento, primas aplicadas totales por 1,350 millones de primas pagadas, un crecimiento en autos de 32 por ciento y 55 por ciento en negocio institucional.



ARGONAUTAS



CRONOS



DELFOS



EGIDA



ESPARTA



FENIX



OLIMPIA



PERSEO



ZEUS



A lo largo de 28 años consecutivos, dijo, han obtenido el primer lugar de ventas con Metlife. "Todo esto no sería posible sin el compromiso de todos ustedes". "Se hablaba de que el 21 de diciembre sería el fin del mundo, y en el concepto esencial para nosotros esa fecha marcó el inicio de una era de cambio, donde hay que ponerle fin al miedo personal, profesional y espiritual para entonces evolucionar y trascender".

Guzmán Ríos dijo también que 2012 asimismo fue un año con algunos obstáculos que poco a poco fuimos superando. Y en ese camino, agregó, sin duda "nuestras familias jugaron un rol muy importante al estar con nosotros y sumarse a nuestro éxito". "Queremos en 2013 crecer sin límites y expandir nuestro trabajo hacia otros países, para lo cual debemos abocarnos a construirlo llenos de felicidad".

Por su parte Sofía Belmar, directora ejecutiva de negocio individual público, dijo: "Que deseaba un 2013 lleno de satisfacciones. Siento orgullo por el equipo que forman, primero, por sus cifras de desempeño; segundo por tener entre ustedes a un gran líder Don Daniel Guzmán y, tercero, por ese sentido humano y de familia que los caracteriza. Esa combinación ha hecho que sean ustedes unos campeones".

"Grupo KC es la primera promotoría para Met Life, la mejor a nivel mundial, y la de mayor crecimiento, los felicito por todos sus logros".

Luego de estos mensajes iniciaron la ceremonia de premiación, en la que participaron directivos de Metlife, Pedro Chávelas, director de iniciativa de crecimiento, Paola Arregui, gerente comercial y también Hugo Meza.

Se entregaron 3 reconocimientos especiales por su trayectoria de 30 años a José Rogelio Pérez Velázquez y a Sergio Vazquez Lira.

Reconocimiento por FlexLife, primer lugar a Ma. De la Luz Vite Ramírez y a Mejores Agentes Nobel de la Zona de Guerrero a Priscila Cuevas Ríos, del estado de México, Ángela Sánchez Montoya y del Distrito Federal a José Fernando Pacheco Jiménez.

Finalmente el licenciado Daniel Guzmán, reconoció y agradeció el esfuerzo y compromiso de sus agentes y también del personal administrativo.



PREMIACIÓN	CATEGORÍA	DETALLE	PREMIOS	GANADOR
ESPECIAL	Reconocimiento por Trayectoria	30 años	Anillos Trofeos	JOSÉ ROGELIO HECTOR PÉREZ VELÁZQUEZ SERGIO LIRA VÁZQUEZ
	Mejores Agentes Nobel Zona	Guerrero Edo. México D.F.	Trofeos (3)	PRISCILA CUEVAS RÍOS ANGELA SÁNCHEZ MONTOYA JOSÉ FERNANDO PACHECO JIMÉNEZ
INSTITUCIONAL PÚBLICO	1er Lugar Institucional Nuevos Negocios	1°	Trofeo (1)	EDGAR RAFAEL SOLÍS VITAL
TRADICIONAL	1er Lugar GMM	1°	Trofeo (1)	SILVIA REYNAGA RAMÍREZ
	1er Lugar Autos	1°	Trofeo (1)	JOSÉ MARTÍN BÁEZ VALENCIA
MESA DE GUARDÍA	Mejores Agentes Mesa de Guardia Venta	2° 1°	Trofeos (2)	MARTHA ELENA ALMAZÁN AGUILAR BLANCA ESTHELA LIRA VÁZQUEZ
	Mejores Agentes Mesa de Guardia Venta Retención	2° 1°	Trofeos (2)	ILYANA GUADALUPE BARRAGÁN RAYGOZA BLANCA ESTHELA LIRA VÁZQUEZ
AGENTES	Mejores Agentes Promotoría	3° 2° 1° Trofeos (24)	ARGONAUTAS	YOLANDA VELÁZQUEZ VILLANUEVA MARÍA CRISTINA HERNÁNDEZ ROBERT JUAN CARLOS CORONA GONZÁLEZ
			CRONOS	PRISCILA CUEVAS RÍOS JOSÉ ÁNGEL CAMACHO MORALES ALMA PALOMA TORRES OJEDA
			DELFOS	LAURA GARCÍA QUINTANA MARÍA CRISTINA SALAZAR URIA OSBALDO ELIZALDE SÁNCHEZ
			ESPARTA	NICOLÁS RINCÓN BARBOSA ADRIÁN GARCÍA YÁÑEZ AUBREY LOGAN FORBES YÁÑEZ
			FÉNIX	JORGE ALEJANDRO ORTEGA ROMERO JOSÉ ROGELIO HECTOR PÉREZ VELÁZQUEZ ROBERTO ACOSTA ROJAS
			OLIMPIA	HUMBERTO ADOLFO SUÁREZ MANZO GERARDO ORIHUELA GONZÁLEZ DINORAH CASTRO POLANCO
			PERSEO	GUILLERMINO ÁVILA MORALES MARIBEL PERALES RUBIO JAIME MORALES SÁNCHEZ
			ZEUS	LUCILA DEL CARMEN ALEMÁN PÉREZ GUILLERMO GUEVARA DOMÍNGUEZ JOSÉ GREGORIO COLCHADO RAMÍREZ
	Mejores Agentes Conservación 1er año	3° 2° 1°	Trofeos (3)	HUMBERTO ADOLFO SUÁREZ MANZO ANA ÁVILEZ PASTOR GUILLERMINO ÁVILA MORALES
	Mejores Agentes Grupo KC	3° 2° 1°	Trofeos (3)	DINORAH CASTRO POLANCO ROBERTO ACOSTA ROJAS JOSÉ GREGORIO COLCHADO RAMÍREZ
FIELD MANAGER	Mejores Field Manager Reclutamiento	3° 2° 1°	Trofeos (3)	ERIC OLASCOAGA CARBAJAL PERLA ESPINOZA VALDOVINOS ALFONSO GERARDO MONTIEL GARCÍA
	Mejores Field Manager Venta 2012	5° 4° 3° 2° 1°	Trofeos (5)	LIZBETH JIMÉNEZ ESTRADA PERLA ESPINOZA VALDOVINOS ROSA MARÍA ARANDA PÉREZ AUSTREBERTO FRANCISCO MÁRQUEZ FIGUEROA SERGIO LIRA VÁZQUEZ
PROMOTORES	Mejores Promotorías Crecimiento	3° 2° 1°	Trofeos (3)	ESPARTA: JUAN CARLOS RINCÓN LÓPEZ CRONOS: MA. DE LOS ÁNGELES DE LA CRUZ SOTO ZEUS: HÉCTOR DAVID GUZMÁN RÍOS
	Mejores Promotorías Conservación Cartera Comercial (13 Meses)	3° 2° 1°	Trofeos (3)	OLIMPIA: LORENZO BUSTAMANTE MARCHAN PERSEO: ARMANDO GÓMEZ SOSA CRONOS: MA. DE LOS ÁNGELES DE LA CRUZ SOTO
	Mejores Promotorías Conservación Cartera 1er Año	3° 2° 1°	Trofeos (3)	OLIMPIA: LORENZO BUSTAMANTE MARCHAN CRONOS: MA. DE LOS ÁNGELES DE LA CRUZ SOTO PERSEO: ARMANDO GÓMEZ SOSA
	Mejores Promotorías Reclutamiento 2012	3° 2° 1°	Trofeos (3)	DELLOS: FELIPE ESTRADA GARATACHIA ESPARTA: JUAN CARLOS RINCÓN LÓPEZ CRONOS: MA. DE LOS ÁNGELES DE LA CRUZ SOTO
	Mejores Promotorías Venta 2012	3° 2° 1°	Trofeos (3)	DELLOS: FELIPE ESTRADA GARATACHIA ZEUS: HÉCTOR DAVID GUZMÁN RÍOS ARGONAUTAS: FERNANDO LIRA VÁZQUEZ

# Aumentan los riesgos en el mundo a medida que se prolonga la crisis financiera

Alma G. Yáñez Villanueva  
`@pea_alma`

**D**e acuerdo con el Informe sobre Riesgos Globales 2013 del Foro Económico Mundial, el mundo corre mayores riesgos a medida que se prolonga la crisis financiera, lo que desvía la atención que se le ha puesto al cambio climático en un momento en que se producen fenómenos meteorológicos extremos.

El reporte destaca las graves diferencias de renta y los desequilibrios fiscales crónicos como los dos mayores riesgos existentes a nivel mundial, lo cual refleja la actual preocupación por la deuda soberana y unas perspectivas ligeramente más pesimistas en general para los próximos 10 años.

Tras un año marcado por fenómenos meteorológicos extremos, desde el huracán *Sandy* hasta las inundaciones en China, se califica el aumento de las emisiones de gases de efecto invernadero como el tercer riesgo global en general, mientras que la falta de adaptación al cambio climático se considera el riesgo ambiental que puede tener los efectos más devastadores en el próximo decenio.

En cuanto a América Latina, los expertos consideran que las marcadas diferencias de ingresos serán el mayor riesgo durante los próximos 10 años.

Entre los cinco mayores riesgos globales incluyeron la ineficacia de las políticas contra la droga, la arraigada corrupción, la crisis en el abastecimiento de agua y el aumento de las emisiones de gases de efecto invernadero.

Lee Howell, editor del informe y director ejecutivo del Foro Económico Mundial, advirtió que "estos riesgos globales son ante todo una advertencia para la salud de nuestros sistemas más críticos. La resistencia nacional a los riesgos globales debe ser una prioridad para que los sistemas indispensables sigan funcionando, incluso tras un trastorno importante".

Por su parte, Axel P. Lehmann, director de Riesgos de Zurich Insurance Group, señaló que ante el creciente costo de fenómenos como la supertormenta *Sandy*, las enormes amenazas a los países insulares y comunidades costeras y la falta de solución a las emisiones de gases de efecto invernadero, la advertencia resulta evidente. Es hora de actuar".

El informe sobre Riesgos Globales 2013 analiza los tres principales riesgos que preocupan a nivel mundial:

**1 La salud, y la incuria frente a su posible deterioro.** Los grandes avances de la medicina han hecho que el mundo caiga en un peligroso descuido. Se ha relajado la vigilancia que antes se tenía sobre la propia salud. La creciente resistencia a los antibióticos podría llevar a nuestros sistemas de salud, que ya soportan una carga excesiva, al borde del precipicio. Al mismo tiempo, un mundo hiperconectado

**La salud, y la desidia a la hora de atenderla, los incendios digitales y las tensiones ambientales y económicas, los tres casos de riesgos globales para 2013**

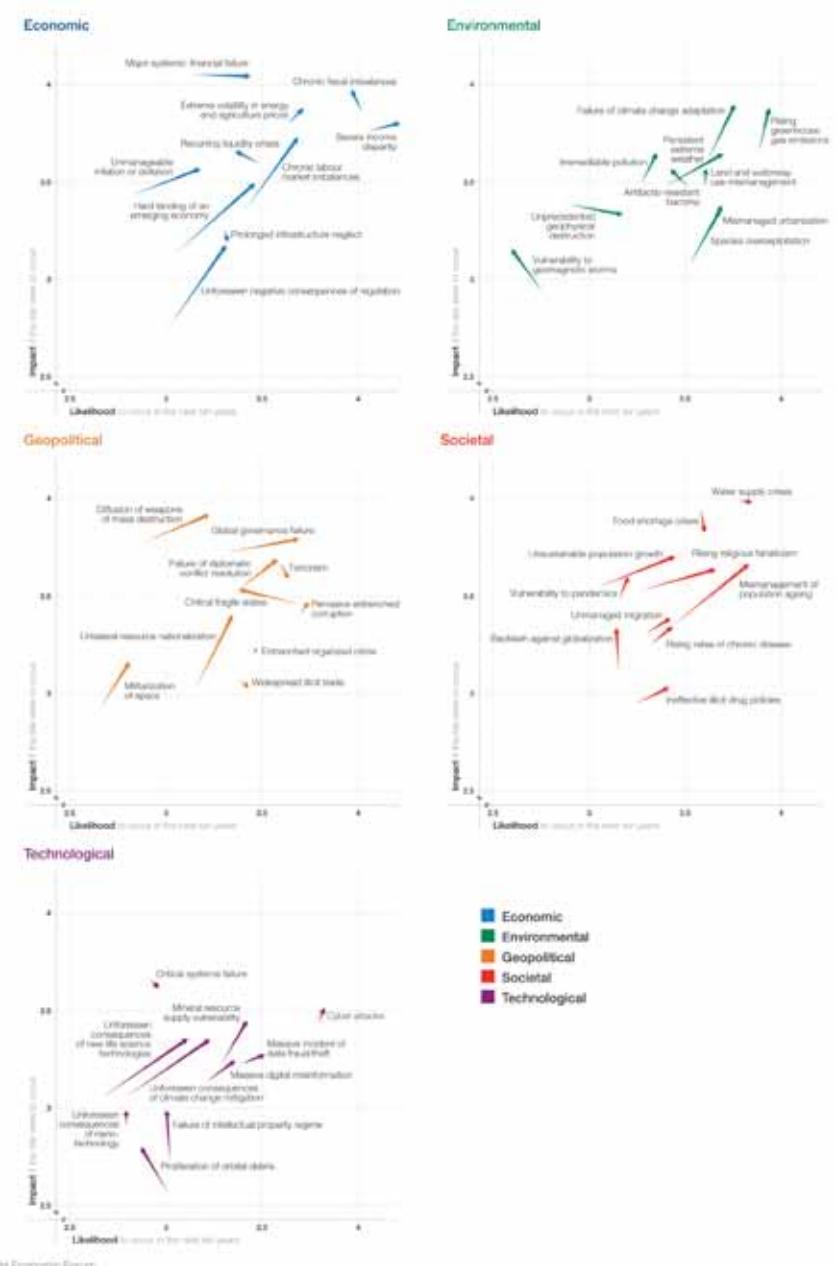
favorece la propagación de epidemias. Este riesgo se basa en la conexión que existe entre la resistencia a los antibióticos, las enfermedades crónicas y las deficiencias del régimen internacional de propiedad intelectual, por lo que se recomienda más colaboración internacional y nuevos modelos de financiación.

**2 La presión sobre la economía y el medio ambiente.** Los graves riesgos socioeconómicos están desbaratando los esfuerzos por hacer frente a los retos del cambio climático. Lo que hasta hoy se sabe sobre el clima hace que la comunidad internacional se muestre reacia a enfrentar una amenaza a largo plazo como ésta, a pesar de los recientes fenómenos meteorológicos extremos. En un momento de cambios estructurales en la economía y en el medio ambiente, este caso de riesgo se centra en nuevos enfoques para realizar las inversiones estratégicas necesarias que eviten la materialización de las hipótesis más desfavorables para ambos sistemas.

En este sentido, John Drzik, director ejecutivo de Oliver Wyman Group, indica que dos tormentas, la ambiental y la económica, se encuentran ahora en curso de colisión. "Si no asignamos los recursos necesarios para mitigar el creciente riesgo de fenómenos meteorológicos extremos, la prosperidad a nivel mundial de futuras generaciones podría verse amenazada. Los dirigentes políticos, los líderes empresariales y los científicos deben unir esfuerzos para hacer frente a estos complejos riesgos."

Por su parte, David Cole, director de Riesgos del grupo Swiss Re, afirma que "desgraciadamente, la lucha contra la crisis económica y la crisis del cambio climático ya no se considera una sola cosa, sino que se cree que es necesario elegir entre una o la otra. La idea de que no podemos encontrar soluciones para ambas ha ganado terreno. Pero debemos ir más allá de este enfoque, ya que una gestión inteligente de riesgos consiste en adoptar una posición holística ante las situaciones: debemos hacer lo mismo en lo que se refiere a los retos económicos

## Global Risks Landscape 2013 versus 2012



y del cambio climático a los que nos enfrentamos".

**3 Incendios digitales.** Desde la invención de la imprenta hasta la aparición de internet, siempre ha sido difícil predecir la influencia que tendrán las nuevas tecnologías en la sociedad. Aunque ha sido una fuerza positiva en muchos sentidos, la democratización de la información también puede tener consecuencias volátiles e impredecibles, como los disturbios provocados por la difusión de una película contra el islam en YouTube. A medida que desaparece la función tradicional de guardián que cumplen los medios de comunicación, en este caso de riesgo se considera la forma en que la conectividad permite la propagación de "incendios digitales", y la pregunta es ¿qué se puede hacer para extinguirlos?

El informe describe 50 riesgos globales que se agrupan en categorías económicas, ambientales, geopolíticas, sociales y tecnológicas. Se pidió a los encuestados que calificaran la probabilidad y el impacto de estos riesgos. Los resultados muestran que éstos preocupan más a los jóvenes que a los de mayor edad; mientras que las mujeres se muestran más pesimistas que los hombres. Por regiones, expertos estadounidenses consideran que sus riesgos tienen mayor probabilidad de concretarse que los de otras regiones.

El informe destaca además "factores X"; es decir, nuevas preocupaciones que requieren un mayor estudio. Entre ellos encontramos el uso sin escrúpulos de la geoingeniería y las tecnologías que alteran el cerebro.

Los tres casos de riesgo y los factores X se analizarán por separado en la reunión anual del Foro Económico Mundial de 2013, que se efectuará del 23 al 27 de enero en Davos-Klosters, Suiza.

# INTERNET



## ¿fuente de información o de confusión?

Alma G. Yáñez Villanueva  
@pea\_alma

Para la medicina moderna, la red internet se considera un instrumento de gran ayuda cuando la fuente de información es confiable y su utilización, por lo menos en este campo, es para fines informativos o de cultura, y no así para tomar como infalible lo que se publica. Sin la asesoría de un médico es arriesgado que el usuario tome decisiones en torno de tratamientos o medicamentos que, elegidos de esa manera, pueden traducirse en una verdadera vía de desinformación, expresó el doctor Alfonso Lara Eseiza, en entrevista para EL ASEGURADOR.

El especialista médico indicó que muchas personas piensan que la información obtenida a través de la red acerca de algún tipo de enfermedad es

**Información poco confiable podría acarrear la mala toma de decisiones**

la correcta, pero este cúmulo de datos no siempre es lo mejor, aseveró.

El director médico de Buppa Health reveló que un estudio reciente hace mención de que cada vez más gente hace uso de este medio para consultar sus dudas respecto a la medicina y algún padecimiento.

"Van al médico y, en cuanto tienen un diagnóstico, abren su computadora y lo buscan en la red. Sin embargo, lo que ellos entiendan, la apreciación que le den y lo que realmente puede ser el padecimiento no siempre coinciden", comentó.

Alfonso Lara agregó que los datos obtenidos se deforman cuando además la fuente no es segura. "Puede uno malinterpretar la información y entonces omitir o demorar la atención, que en muchos casos debe ser inmediata. A veces se busca complementar la información que dio el médico; y, si a ese dato se le da un buen uso, no hay problema", acotó.

El médico señaló además que otro punto importante es "tomar decisiones respecto a lo que debe hacerse o dejarse a un lado. Sobre todo cuando alguien lee algo que no es su área, toda la información puede deformarse. Esta situación se da mucho en los jóvenes".

"Buscan información acerca de sexualidad y drogas porque el medio los mantiene en el anonimato, pero no se fijan en la fuente, lo cual, en lugar de darles confianza y resolver sus dudas, los confunde más."

Sin embargo, este medio de comunicación también resulta benéfico en muchos casos. "Para nosotros, como médicos, un buen detalle es tener acceso a archivos clínicos de los pacientes. O bien, es común que ahora los laboratorios nos manden por correo electrónico o les envíen a los pacientes los resultados de los análisis. Sin duda, esto ha cambiado directamente las costumbres, pues ahora ellos nos preguntan sus dudas teniendo sus resultados en la mano."

El doctor Lara agregó que en países más avanzados ya se trata a los pacientes por medio de internet. Por ejemplo, a los diabéticos se les indica cómo seguir su tratamiento, y esto resulta de gran ayuda para ambos.

Otro aspecto que resaltó el doctor Lara Eseiza es la percepción que tiene la gente en relación con diferentes enfermedades.

Aclaró que "un paciente no muere por una enfermedad crónico-degenerativa (como hipertensión o diabetes), sino por las complicaciones derivadas de ella. Por ejemplo, en el caso de la hipertensión arterial se puede presentar un infarto cerebral; cuando hay diabetes, el mal puede dar origen a un glaucoma o a la amputación de algún miembro".

El facultativo dijo además que en la actualidad la gente está más preocupada por el cáncer y no le dan valor a los padecimientos crónico-degenerativos. En este caso, es importante entender lo que la persona piensa para encaminarla a otra dinámica que les evite caer en este tipo de enfermedades.

Al ahondar en el tema, Lara Eseiza indicó que una enfermedad crónico-degenerativa es aquella alteración orgánica en el cuerpo que, sin la atención indicada, puede llevar a otro tipo de padecimientos mortales.

En cuanto a la depresión y el estrés, los llamados "males de nuestros días", el especialista expresó que este último es un padecimiento crónico que se presenta cuando se altera el estilo de vida sin llegar a ser una enfermedad crónico-degenerativa.

"El estrés por sí mismo no es una enfermedad. Es una especie de sistema de alarma para defendernos de situaciones que nos agreden. Éste hace que aumente la circulación de sangre en los músculos; que el corazón late más rápido y nos ponga en tensión. Ahora los cambios en los estilos de vida generan mecanismos de defensa ante esta agresión constante."

Y al final alertó: "Hoy en un solo día podemos vivir situaciones que nos generen cambios en la presión arterial, en el sistema digestivo y hasta alteraciones de sueño. Entonces esto no es una enfermedad, pero cuando tales trastornos no se controlan surgen cambios que sí nos llevan a un padecimiento como la hipertensión".



Con ACE siempre tendrás más  
**tranquilidad**

Protección • Educación • Ahorro • Retiro

## REFLEXIONES



**Carlos Molinar Berumen**

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

D espués de un gran descanso, en el que hubo tiempo de convivir con la familia y reflexionar un poco, arrancamos un Año Nuevo.

¿Cuántas veces has dicho y deseado a tanta gente "que tengas un feliz Año Nuevo o un próspero Año Nuevo?" Pero ¿qué tanto reflexionamos en lo que esto significa?

Y ¿qué tanto utilizamos este periodo de introspección para verdaderamente hacer algún cambio trascendental en nuestra vida? ¿O nos acomodamos solamente para disfrutar del periodo de descanso y nos conformamos con hacer buenos propósitos para el año nuevo que se quedan siempre en eso, en sólo buenos propósitos?

¿Te has preguntado cuál es el mejor momento para hacer un cambio importante?

¡Te invito a hacer un ejercicio!

¿Qué tal si reflexionas sobre cómo quieras que sea tu vida dentro de cuatro años y te das la oportunidad de pensar que en verdad se puede lograr? ¿Cómo imaginas que sería tu vida ideal, digamos, dentro de cuatro años? Te

hablo de que pienses con detenimiento: ¿cómo te gustaría que fuera una vida de ensueño? Atrévete a soñar a lo grande y bosqueja una forma de vida como nunca has pensado. Escríbelo con detalle, sin ningún temor; date la oportunidad de no limitarte en nada, recuerda que

se trata de delinejar tu vida ideal y no tienes límites para pedir cualquier cosa que se te antoje.

¡Ahora imagina que ya la vives! Imagínate que hoy es el 1º de enero del 2017 y que ya tienes varios años viviendo esa vida ideal.

Ahora, para completar el ejercicio, valdría la pena hacer un comparativo entre aquella vida de 2013 y la vida que siempre anhelaste y que vives (hipotéticamente) en el 2017 y desde hace un par de años. Haz una lista de las cosas que cambiaron y que, sobre todo, hicieron la diferencia.

Ahora que has hecho ese comparativo habría que pensar en qué cosas realmente hiciste a partir de 2013 para que tu vida mejorara tanto. ¿Qué cambiaste para que esto sucediera?

Y para cerrar el ejercicio, reflexiona en que hoy es justamente enero de 2013, año en que empezaste a generar los cambios que dieron por resultado que lograras esa vida tan anhelada.

Reflexiona en que hoy estás en los primeros días del año en que tu vida cambió importantemente y pregúntate ¿Si ya tengo la lista de cosas que debo cambiar en mi vida para lograrlo, ¿por qué no empiezo hoy? ¿Qué me detiene para empezar con esos cambios? ¡Sólo necesitas decidirlo! Simplemente empezar. ¡Empieza! ¡Sí! ¡Empieza hoy!



*Fuegos artificiales lanzados en la playa de Copacabana, Brasil, el 31 de diciembre de 2012. Dicho espectáculo pirotécnico es considerado uno de los más asombrosos del mundo para celebrar esta fecha.*

## Haga que las cosas sucedan

**E**N EL 2013 DÉ LO MEJOR DE USTED. ¡NO MENOS! Éste es nuestro lema corporativo para este año que comienza. Lo alentamos a que haga que este año sea el mejor que jamás haya tenido en su carrera. Si usted alcanza alguna de las siguientes tres metas, entonces estará encaminado a tener el mejor año de su carrera.

- Venda la mayor cantidad de casos que jamás haya vendido.
- Venda el caso más grande de su carrera, y hágalo en el primer trimestre.
- Produzca la cifra más alta en comisiones que jamás haya producido en el primer trimestre.

Queremos compartir un mensaje de nuestro colega John Lowery, de WealthPlan Financial Partners, relacionado con el título de este artículo: elegir cierto propósito y hacer que las cosas sucedan. Creemos que este mensaje es una excelente manera de comenzar el año.

- **No espere o desee que algo suceda y que todo mejore.** Invólucrese y ocúpese en mejorar su vida haciendo que las cosas sucedan.
- **No dependa de otros que le digan qué hacer o cómo hacerlo.** Encuentre verdadero disfrute y autorrealización trabajando a su manera y aprovechando las oportunidades que se le presentan.
- **Ésta es su vida y está llena de grandes promesas.** Hágase responsable de ella. Tome la iniciativa y lleve su vida al siguiente nivel.
- **No cifre sus esperanzas sólo en factores externos sobre los cuales no tiene control.** Por el contrario, haga que su vida sea grandiosa trabajando con diligencia y pasión, aprovechando sus talentos.
- **Disfrute de la vida al máximo viviéndola a su manera.** Trabaje para resolver problemas, trabaje para alcanzar sus metas y trabaje para hacer realidad sus sueños.
- **La vida es precisamente lo que usted elige que sea.** Elija que sea extraordinaria.

En nombre de Kinder Brothers International, queremos desearles todo lo mejor para este 2013.

## VENTAS



**Diego Chornogubsky**

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

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

**EN EL 2013 DÉ LO MEJOR DE USTED. ¡NO MENOS!**



## Qué perfil debiera tener el sucesor de una Promotoría

Jaime Rubén  
Cano Calcáneo

Se debe pensar que la persona que lo sucederá en su negocio más tarde o más temprano hará cambios significativos de forma tal que, cuando usted vea esa Promotoría en unos cinco o 10 años, tal vez no la reconozca. Pero también necesariamente debe ocurrir que una serie de aspectos referentes a lo administrativo, al liderazgo, a su personal y colaboradores, a la fuerza de ventas deberán seguir siendo similares para que se pueda hablar de una continuidad empresarial, que es lo que dio origen a la Promotoría.

Por lo tanto, entre los aspectos que cambiarán y los que se mantendrán, habrá un equilibrio que aproveche todo el potencial de crecimiento que siempre tuvo el negocio, y también una serie de cambios, simplemente porque la persona que ahora toma las decisiones es distinta a la anterior.

Este juego de equilibrios entre cambios necesarios y fortalezas de empresa es lo que determinará el perfil del sucesor en su Promotoría.

Algunas de las empresas centenarias en México son el producto de una serie de aciertos en términos de las personas que han ido recibiendo la dirección ejecutiva o corporativa de cada una de ellas (es evidente que nada es una cadena pura de aciertos, pero al final éstos han sido mucho más relevantes que los reveses o fracasos que han tenido). De esta forma, al pensar en el tequila, la bebida mexicana más reconocida, nos remitimos a empresas que tienen muchas generaciones, y lo mismo se puede trasladar a seguros o ferreterías, fábricas de dulce o servicios de funerales. Cada una de estas actividades productivas tiene condiciones particulares de su negocio, en los

nichos de mercado que atienden, el tipo de producto que fabrican o las características del servicio que proveen, pero en cada uno de los casos se ha cuidado que el perfil del sucesor sea acorde con las necesidades y circunstancias de la empresa que se recibirá.

Lo que manda en términos de perfil es la empresa, ya que cada negocio es distinto. Lo mismo se puede decir de las Promotorías: cada una es diferente aunque comparten una misión en común. Esas diferencias son más apreciables de lo que parece, tanto al interior como al exterior.

Por tanto la preocupación central del que está pensando en buscar sucesores es determinar el perfil de su relevo en función de la Promotoría que entregará; en ella se aglutan estilos personales de dirigir actualmente, valores que se han destilado a lo largo de los años, nichos de mercados que se atienden, ramos en los que el desempeño es sobresaliente y por supuesto las características del personal y las cualidades que tienen los agentes que han decidido hacer una carrera y una vida en esa Promotoría en particular.

Es evidente que el estilo del Promotor actual tiene un valor real dentro de lo que ha sido construir la Promotoría. Claro que son totalmente válidas sus cualidades personales, su estilo administrativo junto con el liderazgo ejercido y las capacidades técnicas que ha exhibido. Eso tiene peso dentro del perfil. Pero no puede esperarse que consiga para la continuidad un clon de sí mismo, porque simplemente no lo va encontrar.

Se puede apreciar desde una perspectiva del sector que el "buscar alguien lo más parecido a mí mismo para que tome las funciones que yo voy a dejar" se utiliza demasiado en el proceso de sucesiones para ir dejando las empresas en lo que se supone que son las mejores ma-

nos. Los perfiles con mucha frecuencia tienen como base al actual dirigente, o sea, al actual Promotor, más que la Promotoría en sí.

De esas empresas centenarias que hay en México en este momento, tenemos un puñado, unas cuantas, seguramente alrededor de un millar (es una cifra pequeña para la gigantesca cantidad de empresas que se han creado a lo largo de los años). Una parte de la inercia que traían las empresas exitosas en general, mientras el primer dirigente la comandó, se termina en las empresas mexicanas (y también mundiales) en una segunda generación. Una parte de las explicaciones al respecto de la incapacidad de sucesión exitosa está relacionada con perfiles de sucesores en que se buscaron casi exclusivamente las cualidades que fueran lo más similares a las de la persona que está dejando la organización.

Es importante la persona como tal, en especial para el caso del Promotor, no hay duda alguna al respecto; pero hay que orientarse mucho más hacia el perfil que requiere la Promotoría como una entidad que tiene vida propia.

El perfil del sucesor debe tener sus principales orientaciones hacia las características humanas, de mercado, empresariales y operativas que requiere la Promotoría en su siguiente etapa de vida. Esto es una mayor garantía para que el negocio sobreviva, crezca y tenga un desarrollo coherente.

También se deben considerar algunos rasgos similares a los de la persona que está entregando la empresa, especialmente en lo que tiene relación con los valores personales que se han ido instalando y que son ya parte de una filosofía empresarial. Pero manda la empresa, manda la Promotoría.



ingresa a  
**www.elasegurador.mx**

El Asegurador® pone a tu disposición libros en donde encontrarás conceptos sobre mejores prácticas que te harán ser mejor empresario.

## A RIESGO PROPIO



Bernardo Olvera Bolio

**E**L CONCEPTO DE **CONTINUIDAD** suele producir exhalaciones de tranquilidad. Cuando se menciona la palabra **continuidad**, se experimenta una suerte de relajamiento interior. Claro, su connotación inmediata es que no habrá sorpresas, ni amenazas derivadas de golpes de timón; en una palabra, que todo está bajo control.

LA CONTINUIDAD tiene ciertas características consideradas como "buenas". En efecto, al haber continuidad, se anda por caminos conocidos; las reglas no cambian, lo que permite que el desempeño se dé sobre terreno estudiado y ya transitado –quizá más de una vez. Las reglas del juego ya están dominadas; se sabe cómo cumplirlas y cómo darles

la vuelta. Todo funciona de manera predecible, casi como con receta. De este modo, se puede avanzar o "sentir que se avanza"; de este modo se puede crecer, tal vez inercialmente, pero al fin y al cabo crecer.

TODO LO ANTERIOR produce cierto beneplácito por cuanto no hay cambios de fondo y tal vez ni de forma. Pero todo ello es a su vez consecuencia de la resistencia al cambio. Cambiar es una de las cosas que más trabajo le cuestan al ser humano. La permanente búsqueda de estabilidad crea el efecto que "ya todo está bajo control", es decir, ya sé cómo hacerlo. De ahí que, si algún esfuerzo costó este dominar los factores del devenir, bien pagado estará que el statu quo no se mueva y nos permita movernos como peces en el agua, con eventuales marejadas, pero leves o al menos controlables.

EL CAMBIO, POR SU PARTE, si bien se desea paradójicamente también se rechaza, ya que un cambio nos llevará a caminos nuevos, terrenos nuevos, nuevas reglas, maneras diferentes de hacer las cosas. Esto nadie lo domina. Más aún: lo nuevo ni siquiera garantiza un final exitoso. Es arriesgado. El cambio demanda esfuerzos mayores, atención permanente a todo fenómeno que ocu-

## CONTINUIDAD

rra dentro de las nuevas circunstancias; ya no se puede descansar en la lógica de comportamiento de las viejas normas que se han abandonado para tomar lo nuevo. Nos vemos obligados al olvido y al reaprendizaje.

ASÍ, RESULTA QUE cambiar no parece ser tan apetecible como la confortable continuidad. Con ésta, la posibilidad de error, la posibilidad de equivocarse, asunto para todos vergonzoso y culpígeno, es menor. El bienestar está, en cierto modo, garantizado. Todos tranquilos.

POR ESO, LAS SEÑALES de conti-

nuidad aportan un dejo de serenidad en quienes están inmersos en una situación o entorno determinado. Pues bien, hoy tenemos continuidad. (Como se dice a veces al fin de ciertos cursos donde los participantes, emocionados recomiendan a sus colegas con toda seriedad que no cambien: "¡No cambies! ¡Así te queremos!".)

SIN EMBARGO, LA CONTINUIDAD tiene al menos una característica de complejas consecuencias. Ya lo dijo Einstein: es insano querer lograr cosas diferentes haciendo lo mismo. ¿Bonidades de la continuidad?

## El lector opina

Estimado Genuario:

Hace ya lustros que no tengo el gusto de saludarte en persona. Espero que estés bien. Sigo, como siempre, fiel lector de **El Asegurador**, y te felicito por una labor bien lograda. Veo que tu hijo César sigue con éxito tus pasos. Adquirí hace poco su libro, compilación que resultó muy inspiradora.

Yo, como yerba mala, sigo dando lata.

La entrevista que tu periódico le hace a Alfredo Covarrubias Rojo en la que éste agrede a la Amasfac, la CNSF, los médicos, los hospitales, los agentes de seguros, y en general todo lo que tenga que ver con los Gastos Médicos Mayores (faltó la AMIS), con el debido respeto tiene un enfoque erróneo que desgraciadamente comparten colegas agentes y aseguradoras.

He oido en incontables ocasiones echar la culpa del fracaso de los Gastos Médicos a la voracidad de los hospitales y los médicos. En realidad, no vale la pena que te dé una opinión sobre si éstos tienen la culpa o no. Lo cierto es que a la industria del seguro no le atañe arreglar el sistema de salud privado que existe en México. No sé si alguien pudiera hacerlo.

La elevación de los costos en salud es un problema mundial que hasta ahora no tiene una solución. La tecnología, la medicina defensiva, las nuevas técnicas y tratamientos que nos mantienen sanos y nos alargan la vida inciden en gran medida en su financiamiento.

No veo a la industria del seguro capaz de afectar de manera alguna los costos si queremos seguir teniendo medicina de calidad y sin tener que esperar, a veces meses, como en la medicina socializada, para ser operados de una hernia o un tratamiento especializado.

Las "esferitas y campanitas" a las que alude el señor Covarrubias son uno de los mejores instrumentos que las aseguradoras, que manejan bien el ramo, tienen para controlar los costos.

El Pago Directo, además de beneficiar al asegurado (que no necesita sacar de su bolsillo el dinero suficiente para cubrir su atención médica si es que lo tiene), permite a la aseguradora negociar con los médicos tratantes, asegurarse de que el padecimiento procede bajo las cláusulas de la póliza, solicitar segundas opiniones en caso de duda y liberar de angustia a su cliente.

Las "bolsitas de dinero" que menciona Covarrubias ya existen. Se llaman Seguros Indemnizatorios, y Prevem Seguros (entre otros) tiene planes de cobertura de este tipo.

Estoy de acuerdo con Covarrubias en que nuestro deber es proporcionar a nuestros clientes planes de seguro que resuelvan el problema, y no a medias, como pasa ahora.

Hay compañías aseguradoras que manejan muy bien su negocio, pero no hay gangas. La medicina cuesta y, por ende, las primas son altas. Es una realidad que habrá que aceptar.

Después de tres padecimientos (cáncer), sólo puedo decir que la existencia de los Gastos Médicos y el pago directo es una bendición.

Ojalá que Covarrubias nunca lo necesite.

Un saludo afectuoso.  
Fernando Iruete  
[vivamos@me.com](mailto:vivamos@me.com)

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

Periódico  
**El Asegurador**

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

Más de 50 títulos totalmente especializados

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

Más de 100 títulos relacionados con ventas

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

## PEDIDOS

[www.elasegurador.com.mx](http://www.elasegurador.com.mx)  
[lauraislas@elasegurador.com.mx](mailto:lauraislas@elasegurador.com.mx)  
 tels. 3626 0495 y 5440 7830



GRUPO  
Libros & Editoriales



# PLAN DE NEGOCIOS

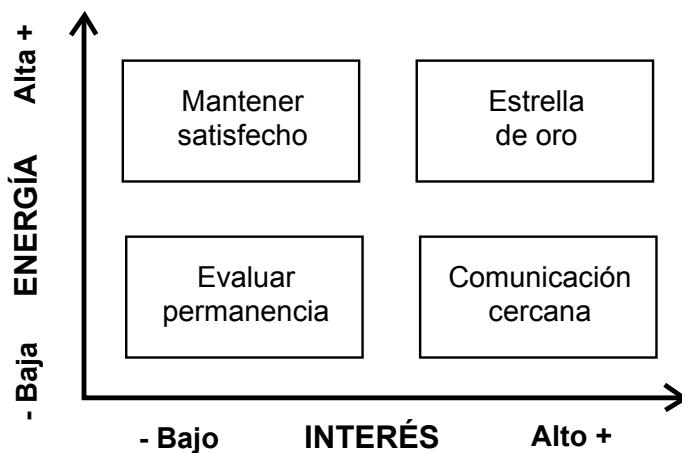
PARA AGENTES Y PROMOTORES

Jaime Massieu Gosselin

Estimados Agentes y Promotores:

Esta entrega está dedicada a los Promotores y Gerentes Comerciales que día a día participan activamente en el mercado asegurador asumiendo la responsabilidad de tener un equipo de profesionales bajo su liderazgo. Está también dedicada a los Agentes que están comprometidos primero que nada consigo mismos y en segundo término con su Agencia y Promotor o Gerente Comercial. Es ese compromiso lo que deseamos analizar con criterio de mejora, especialmente ahora que comienza un nuevo ejercicio.

Empecemos, pues. Es común que una Agencia o grupo de ventas esté integrada por muchos profesionales de ventas, y entre ellos habrá algunos que sobresalgan por su productividad y otros que se queden un poco atrás, y otros que de plano se queden muy atrás. Para un líder (y para un profesional comprometido) será interesante analizar e identificar el grado de ENERGÍA o ESTAMINA, así como el nivel verdadero de INTERÉS que tiene cada miembro del equipo en su actividad profesional. La combinación de ambos, ENERGÍA e INTERÉS, da como resultado la verdadera medida del COMPROMISO que se tiene en la profesión y en el deseo de éxito personal. Para poder medir esto y determinar el tipo de acciones que debemos emprender (y en el caso del autoanálisis personal por parte del Agente), sugiero el cuadro que sigue:



Una vez identificado el cuadrante en donde se juzga que está ubicado determinado profesional, habrá que llevar a cabo diversas acciones a fin de procurar maximizar la ENERGÍA o aumentar el INTERÉS, según sea el caso. Lo ideal es llevar a todos al cuadrante de "Estrellas de Oro", lo cual no siempre es posible, y mucho depende tanto del liderazgo ejercido como del deseo íntimo del Agente de incrementar su COMPROMISO a través de mejorar su ENERGÍA e INTERÉS en la actividad. Sugiero para cada caso:

*"Mientras una persona no comprenda un beneficio, no realiza el esfuerzo, pero si comprende el beneficio, el beneficio se convierte en entusiasmo... y el entusiasmo en energía e interés"*

**1 "Estrella de Oro":** como su nombre lo dice, éstos harán brillar a una Agencia y su productividad. Son personas que no necesitan mucha guía, supervisión o capacitación adicional. En cambio, lo que sí necesitan es saberse reconocidos. Por tanto, habrá que reconocerlos y mantenerlos involucrados en el devenir de sus actividades y de la propia Agencia. Estas personas ya han detectado y asumido como propio el beneficio que genera su actividad.

**2 "Mantener Satisfecho":** son personas que, al tener alta energía, deben poner el foco en el INTERÉS, y para ello habrá que hacer hincapié enfatizar en acciones que aumenten la SATISFACCIÓN PERSONAL, incluida la económica, y el gozo de haber hecho algo fabuloso para una persona o familia. Hacerles ver el beneficio obtenido en cada éxito o venta lograda.

**3 "Comunicación cercana":** si bien tienen un alto INTERÉS, su nivel de energía es bajo, y eso les está afectando. Habrá que analizar si es un tema físico (por ejemplo, alimentación deficiente, falta de sueño, enfermedad temporal, enfermedad crónica, etcétera) y, en función de esto, actuar. Si es un tema más bien emocional, mi recomendación es "estar presente". Recordemos que las personas bajamos nuestro nivel de energía cuando entramos en crisis (física o emocional), por lo que es cuestión de superar dicha crisis. En tanto esto sucede, el líder deberá estar

el propio Agente hacer su autoevaluación crítica) para determinar las acciones (y acuerdos) por realizar. Mi sugerencia es dar a todos la oportunidad de corregir y el beneficio de la duda. Tres meses es un periodo razonable. Si no hay mejora, o si el propio Agente no está cómodo con la energía requerida frente al beneficio que hay que generar, en ambos casos lo mejor es dedicarse a otra profesión.

## CONCLUSIÓN

Cada líder deberá analizar a cada uno de los integrantes de su equipo de ventas a fin de determinar las acciones necesarias para elevar el nivel de COMPROMISO, lo cual se logra sólo si el integrante consigue identificar cabalmente SU BENEFICIO, del cual surge el interés y la energía necesaria para el alcance de metas personales y grupales. Si eres Agente Independiente, autoanalízate y define en dónde estás de manera objetiva (o pide ayuda a alguien conocido para que te califique) y, a partir de esto, toma las acciones y decisiones pertinentes, pues al final, tu bolsillo dependerá de ello.

En otro orden de ideas, y fuera del tema de seguros pero claramente en el ámbito social, quiero aprovechar este espacio para enviar una felicitación pública a mis amigos de Fundación Hogares y a su directora general, Yvonne Ochoa Rosselini, por toda la labor realizada para rescatar zonas habitacionales en abandono, a través de metodologías de desarrollo social integral e incluyente. Esto no sólo beneficia socialmente a los vecinos de colonias rescatadas, sino también patrimonialmente. ¡Gran labor! Y para muestra, vean lo logrado en "Cañadas del Florido", en Tijuana, Baja California: <http://www.youtube.com/watch?v=EKjC4R2TBII&feature=youtu.be>

Nuevamente, mis mejores deseos de muchas y muy buenas ventas para todos mis amigos Agentes Profesionales, Promotores, Gerentes y Líderes en seguros para este 2013. ¡Que tengan un buen arranque de año!

## Inspiramos Grandes Acciones



"El camino a la abundancia pasa por ser responsable y buscar soluciones".

**César Solares**  
Director Dale Carnegie México

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



**DALE CARNEGIE TRAINING®**  
Líder global en coaching de negocios.

# Amasfac

## 2013, Gran Oportunidad para los Asociados de AMASFAC



**L**a llegada de un nuevo año trae deseos de superación e interrogantes. Para los afiliados de AMASFAC representa una gran oportunidad que nos motiva a seguir aportando nuestro granito de arena para la profesionalización de los Agentes de Seguros y Fianzas.

En el seno de AMASFAC, este ha sido un año que se ha caracterizado por la realización de una gran variedad de eventos de indudable calidad. Todos los Agentes de Seguros y Fianzas hemos tenido la oportunidad de participar en Congresos, Foros, Conferencias, Cursos, Ponencias, etc., organizados y llevados a cabo por nuestras diferentes secciones en todo el país, tales como Culiacán, Guadalajara, Mérida, Tijuana, Puebla, Ciudad de México, Monterrey, Chihuahua, Ciudad Juárez, León, entre otras.

Muchos profesionales del seguro y la fianza han tenido la oportunidad de expresar sus puntos de vista en pro o en contra del tema que se haya tratado en estos eventos, pero creo que lo más importante ha sido la participación, tanto de Agentes asociados o no a AMASFAC, con cuyo concurso se han logrado conclusiones y aportado propuestas valiosas que enriquecen nuestra oferta de soluciones a los diferentes problemas que nos aquejan. El común denominador de estos eventos y conferencias aportadas por expertos en la materia es que están enfocadas a resaltar las oportunidades que tenemos los Agentes de Seguros de brindar un servicio de excelencia en nuestro trabajo de intermediación y asesoría.

Debemos esforzarnos por ser cada día más eficientes en nuestra actividad ofreciendo servicios y soluciones que resuelvan las necesidades particulares de los asegurados, para darles certeza y seguridad, sabiendo que su patrimonio está siendo protegido por un profesional debidamente capacitado, calificado y con un gran sentido de

responsabilidad. Y no podemos conformarnos con ello, debemos trabajar manteniendo una mejora continua en todos los aspectos administrativos y técnicos en torno a la labor que efectuamos. Se requiere de esfuerzo, dedicación y disciplina para localizar las áreas de mejora que enriquezcan nuestra actividad.

En este contexto, les reitero mi convicción de que AMASFAC constituye la plataforma ideal para que juntos sumemos e intercambiemos experiencias, logros, conocimientos y sobre todo, para comprender que nuestra Asociación constituye el músculo institucional que nos provee una representación nacional poderosa, permitiéndonos obtener un camino directo para defender nuestros intereses y lograr soluciones idóneas e innovadoras a los múltiples problemas y obstáculos que se nos presentan en nuestro diario quehacer.

AMASFAC ha tenido logros históricos que han beneficiado a todos los Agentes de Seguros y de Fianzas del país, Asociados y no Asociados. Estos últimos deben asimilar la realidad de que AMASFAC es una inversión, no un gasto más. Afiliarse a su Asociación debe ser algo natural y una decisión congruente en cualquier Agente profesional.

A todos quienes no son Agentes de Seguros asociados a AMASFAC les invito a sumarse a este esfuerzo por el bien de todos. Participar en su Asociación es el medio más efectivo para generar resultados, para pasar a la acción, para corregir el rumbo, para retomar la innovación y para contribuir en el mejoramiento y crecimiento del Seguro en beneficio de nuestro país.

**En suma, participar es crecer.**

Por: Ramiro Rodríguez Magaña  
Presidente Nacional AMASFAC

### Próximos Eventos

#### SECCIÓN GUADALAJARA

17 DE ENERO

##### Conferencia - Desayuno

Club de Industriales  
07:45 hrs.

##### Expositores:

**Lic. Eva Garza Gómez**

Directora Jurídica  
Qualitas, Compañía de Seguros

##### Tema:

**Modificaciones a la Póliza de RC de Autos**

**LIC. RICARDO ESCAMILLA RUIZ**

Director Técnico  
Qualitas, Compañía de Seguros

##### Tema Especial:

**El Sector Automotriz en México**

##### Más información:

Reservaciones: J. Luis García C.  
Tel. 01-33-3344-3580  
E-Mail: coordinacion@amasfacguadalajara.com.mx

#### SECCIÓN CD. DE MÉXICO

29 DE ENERO

##### Conferencia Magistral con: Federico Reyes Heroles

The St. Regis Hotel Mexico City  
Salón: Astor

07:45 hrs.

##### Más información:

Reservaciones:  
5525-2553 / 5533-4983 / 5525-2533  
E-Mail: cdmxico@amasfac.org  
eventoscdmxico@amasfac.org

#### COMITÉ DE FIANZAS

7 AL 9 DE FEBRERO

##### XVI SEMINARIO DE ALTO NIVEL DE FIANZAS, GUADALAJARA 2013.

Fiesta Americana Grand, Guadalajara Country Club Hotel

##### Algunos Temas:

**Cambios al Artículo 112, Textos Únicos,  
Seguro de Caución, Nueva Ley de Seguros y Fianzas,  
Foro Participativo**

##### Más información:

Reservaciones:  
5514-2090 y 5514-5441 Ext. 106  
E-Mail: comitedefianzas@amasfac.org  
revista@amasfac.org



# El seguro de motocicleta: ¿qué, por qué y para qué?

Ana Laura Martínez P.  
@pea\_analaura

**E**l Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) reveló que, actualmente, el parque vehicular de motocicletas en México asciende a más de un millón de unidades, estadística por la cual el Centro de Experimentación y Seguridad Vial México (Cesvi México) consideró importante dar a conocer qué es un seguro de motocicleta y por qué se debería contar con tal instrumento de protección.

Cesvi México señaló que, al igual que en el caso de los automóviles, al adquirir un seguro de motocicleta el asegurado tiene la opción de elegir el tipo de cobertura que se adapte más a sus necesidades. A continuación le presentamos los diferentes paquetes de dicho seguro que existen en el mercado:

- **Daños materiales.** Cubre los daños de la motocicleta a consecuencia de colisión y caída en un accidente vial, afectación de objetos y recursos naturales, inundaciones o riesgos catastróficos, disturbios populares y transportación.
- **Robo total.** Cubre el robo de la motocicleta y las pérdidas o daños materiales que se sufran a consecuencia del despojo.
- **Responsabilidad Civil de bienes y personas.** Ampara la Responsabilidad Civil que deba asumir el dueño de la motocicleta a causa de un accidente vial que afecte a un tercero en sus bienes, así como a la persona. Ambas coberturas operan, de ser necesario, como un límite único y combinado; es decir, se suman los límites de ambas coberturas cuando se rebasa la suma asegurada de la cobertura originalmente afectada para tener una mayor protección.
- **Gastos Médicos al conductor y sus acompañantes.** Cubre el pago de Gastos Médicos del asegurado y sus acompañantes por lesiones corporales en accidentes de tránsito o por las diversas circunstan-

cias amparadas en las coberturas de daños materiales y robo total.

- **Defensa jurídica.** Ampara al conductor desde el inicio hasta la terminación del procedimiento penal, incluyendo asesoría y gestión ante el ministerio público o la autoridad judicial correspondiente para que se otorgue la fianza con el fin de garantizar su libertad.

- **Asistencia completa para motocicletas.** Ampara la asistencia vial ilimitada, grúa, paso de corriente, gasolina y cambio de llantas de la motocicleta y otros beneficios, en caso de accidente al viajar.

- **Accesorios de la motocicleta.** Cubre los daños en los accesorios tras una colisión o caída, así como los riesgos amparados por la cobertura de robo total: alarma, alforjas o maletas, kit xenón, candado con alarma, cinta rueda (o reflejante), intercomunicador celular, manopla neopreno, top case (baúl).

- **Cobertura de llave.** Ampara la reposición o reparación por robo, descompostura o rotura de la llave de la motocicleta asegurada.

- **Extensión de Responsabilidad Civil y defensa jurídica.** Al contratar las coberturas de Responsabilidad Civil por daños a terceros en sus bienes y personas, así como la defensa jurídica, se cubre al asegurado aun cuando vaya conduciendo otra motocicleta (siempre y cuando ésta sea de las mismas características y de uso particular); dicha cobertura operará bajo las mismas bases, límites, deducibles y exclusiones.

- **Extensión por muerte accidental.** Al contratar la cobertura de muerte accidental se cubre al asegurado aun cuando vaya conduciendo otra motocicleta (siempre y cuando ésta sea de las mismas características y de uso particular); la extensión de la cobertura operará

ciales de cada una de sus pólizas; elegir un seguro que cubra sus necesidades y esté dentro del presupuesto adecuado; nunca dejarse guiar por un seguro barato, pues más vale estar lo mejor cubierto posible; elegir la cobertura apropiada a sus necesidades (amplia, limitada y de Responsabilidad Civil), analizar las coberturas que cada paquete ofrece y antes de firmar una póliza, corroborar la información, ya que de esa forma se evitará un posible malentendido y quedará claro lo que se ampara en ella.

Así pues, una vez adquirido el seguro de la motocicleta, es preciso seguir una serie de recomendaciones en caso de cualquier imprevisto. Éstas son:

**1** Mantener la póliza en un lugar seguro en la estructura de la motocicleta disponible en caso de siniestro.

**2** Identificar la información necesaria en caso de siniestro como datos del conductor, datos de la motocicleta, vigencia, riesgos cubiertos y deducibles.

**3** Leer las condiciones generales de la póliza.

**4** Es muy importante verificar que los datos que aparecen en la carátula sean correctos, tales como nombre del asegurado y de la motocicleta, así como sumas aseguradas contratadas y monto de la prima.

**5** La falta de pago puntual de la prima puede ocasionar la cancelación del seguro y la protección que ofrece.

**6** Evitar realizar acciones que eliminan el amparo del seguro.

**7** En caso de siniestro, llamar a la compañía de seguros con el fin de contar con su asistencia.

**8** En general, leer las condiciones para evitar el riesgo de que la compañía aseguradora anule el servicio.



- **Muerte accidental.** Ampara a los beneficiarios en caso de fallecimiento a consecuencia de algún accidente vial.
- **Casco y vestimenta.** Cubre la sustitución del casco y vestimenta por daños debidos a una colisión o caída.

bajo las mismas bases, límites, deducibles y exclusiones.

Antes de contratar cualquier tipo de seguro de motocicleta, el Centro de Experimentación y Seguridad Vial México aconsejó conocer todos los productos que existen, así como las cláusulas espe-

## Cuerpo y alma sanos

Nissim Mansur T.  
mansurnissim@gmail.com

**H**e leído muchos artículos y uno que otro texto en que se nos habla del “éxito en la vida”.

Se nos habla de nuestra apariencia; debe ser de primera, bien vestidos.

De nuestra actitud, dinámica, a veces audaz, pensamiento alerta.

Nuestro auto en las mejores condiciones posibles, y, si se puede, del modelo más reciente.

Se nos sugiere que las plumas para escribir y firmar sean preferentemente de una marca conocida.

Finalmente, hasta se nos sugiere qué lociones usar como una aura a nuestra presencia.

Todo está muy bien. Al terminar de leer el artículo

o el texto al respecto, a veces quedamos entusiasmados, con ganas de empezar, manos a la obra.

Nada más que todo lo anterior se salta y no considera el interior del ser humano.

Sí, me refiero a la salud mental de cada sujeto.

No puede haber resultados positivos si la salud mental está afectada en mayor o menor proporción.

Lo anterior es algo que no se puede soslayar.

Para lograr el éxito en las distintas esferas de la vida, primero que nada debe haber salud física y mental.

Ésta resulta ser una ventana a la que pocos se asoman al hablar de logros o conquistas.

Pero resulta determinante en la vida del ser huma-

no, en sus proyectos o logros.

En los tiempos que nos ha tocado vivir, el equilibrio mental es cada vez más difícil; los fármacos como los antidepresivos, tranquilizantes, etcétera se prescriben hoy con mucha frecuencia.

Para nuestro desempeño diario es necesario estar bien física y mentalmente.

¿Está en nuestras manos la solución?

La respuesta es sí: vivamos sanamente con todo lo que ello implica.

Aficionémonos a la buena lectura, busquemos en el deporte, nuestra válvula de escape.

De hecho, hay muchos caminos por escoger.

¡Escoge ya el tuyo! ¡Estás apenas a tiempo!

# 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



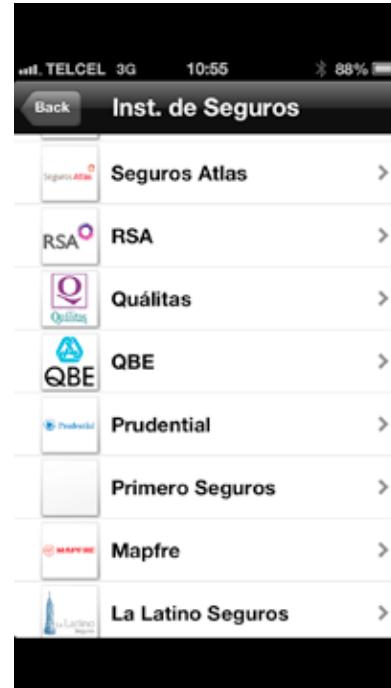
aplicación gratuita



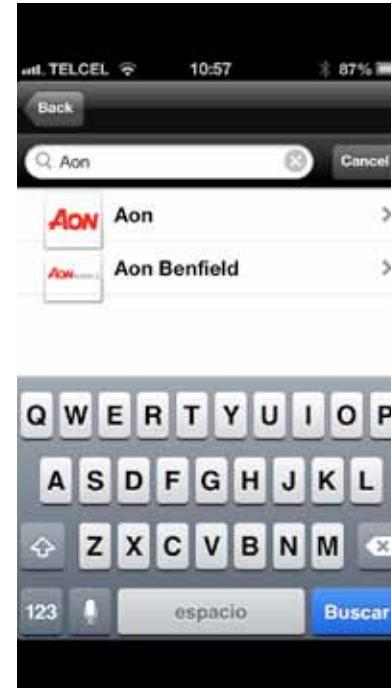
Accede al directorio digital



Navega entre las categorías



Elige la compañía que sea de tu interés



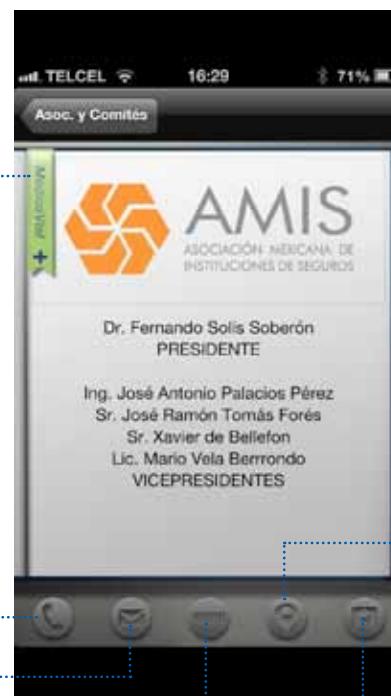
O utiliza el buscador para localizarla

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