



Existen alentadoras condiciones para desarrollar el seguro y la fianza en México, dice FitchRatings

Estabilidad en el sector asegurador, solidez de las empresas de reaseguro, solvencia y fortalecimiento del marco regulatorio son los cuatro indicadores que tomó en cuenta la empresa calificadora FitchRatings para aseverar que hoy las perspectivas de la industria aseguradora se divisan alentadoras para el desarrollo y que tales pronósticos se verán confirmados en un periodo de 12 a 24 meses.

Estos datos son parte de las conclusiones del reporte especial que FitchRating elaboró acerca de la mejora del entorno operativo de la industria mexicana de seguros. En él advierte,

sin embargo, que un factor que podría modificar dicha perspectiva sería la competencia en tarifas, debido a que en un contexto de acotados rendimientos de inversiones la disciplina en la tarificación de seguros es aún más importante para preservar la rentabilidad del sector. La vuelta a prácticas agresivas de tarificación tendría efectos negativos en la rentabilidad de la industria y podría provocar una revisión a la baja de la previsión inicial.

FitchRatings augura asimismo desarrollo en los seguros de Vida y Daños generales, si llega a cumplirse que el crecimiento económico de México

resulte tan robusto como se pronostica. Por lo pronto se espera un crecimiento del Producto Interno Bruto para 2013 de 3.6 por ciento, con lo cual se mantendría el ritmo de recuperación luego de la recesión de 2009.

La calificadora considera incluso que el desarrollo económico que pudiera alcanzar México para el presente año podría ser similar al promedio esperado para América Latina (3.7 por ciento), por lo que el mercado mexicano de seguros y fianzas tiene amplias oportunidades de crecimiento, fundamentado principalmente en una población cada vez más numerosa y en mercado interno en expansión.

sigue en la página 04

Podría ser la fianza instrumento de garantía por excelencia en el gobierno de Peña Nieto



Arturo Martínez, director de Fianzas Monterrey, destacó que históricamente la fianza ha jugado un papel fundamental en casi la totalidad de la obra pública existente en México

El plan de desarrollo sexenal en materia de infraestructura habrá de solventar el desafío de conectar al país eficientemente a partir de la creación de vías de comunicación seguras, modernas y rápidas que faciliten el traslado de las personas a bajo costo, pues es bien sabido que la infraestructura carretera contribuye notablemente a reducir la brecha entre los que más oportunidades tienen y los que se encuentran económicamente más vulnerables.

El impulso al desarrollo de la infraestructura ferroviaria, como primer punto, y a la red de carreteras, como segundo paso, serán los temas capitales en este rubro durante el sexenio del presidente Enrique Peña Nieto, y ante este reto las fianzas se vislumbran como el instrumento por excelencia para garantizar tales proyectos. Esta fue la conclusión a la que se llegó durante México Infrastructure Summit segunda edición, realizado en esta ciudad el 7 y 8 de febrero.

sigue en la página 08

■ Aprueba Congreso de Jalisco modificaciones para indemnizar en RC

pág. 09

■ Seminario de fianzas Amasfac

pág. 12

■ Diez cualidades de los líderes destacados

pág. 17

■ Realidad y futuro de los planes privados de pensiones

pág. 19

SE DICE...

Genuario Rojas M.

@GenuarioRojas

- Sarkozy: magistral en Convención AMIS
- Eje del evento 2013: Salud y pensiones
- Cambios y eventos



Nicholas Sarkozy, presidente de Francia 2007-2012, conferencista magistral en convención de la AMIS 2013, a efectuarse en mayo

sigue en la página 06



Síganos en twitter
[@ElAsegurador](https://twitter.com/ElAsegurador)

EDITORIAL	02
AMASFAC	12
Mundo del Asegurador	1
REFLEXIONES	21
VENTAS	22
PLAN DE NEGOCIOS	23



El Asegurador
Periódico



88.9 Noticias / Acir
21:00 horas

Escucha los MIÉRCOLES DE SEGUROS en Finanzas Personales con Gianco Abundiz

EDITORIAL

Las industrias del seguro y de la fianza tienen hoy las condiciones propicias para catapultar el crecimiento que afirman perseguir, según dicen expertos y los planes, proyecciones y pinceladas del nuevo gobierno que prometen ser un abanico de posibilidades para que estos sectores asuman un papel relevante en la vida económica de México, todo ello siempre y cuando esté acompañado de replanteamientos fundamentales que hagan aflorar un enfoque.

En seguros el panorama ofrece buenas noticias. El crecimiento para esta industria en 2013, -según vaticina la calificadora FitchRatings en un estudio especial de su panorama para los próximos 12 a 24 meses-, es considerado alentador. Se basa en la estabilidad, solidez, fuerza en el marco regulatorio y solvencia, aunque advierte que este camino de parabienes pudiese verse enturbiado si la industria opta por la ruta de la guerra de tarifas y no por esquemas creativos, diferentes y diferenciados que permitan un crecimiento que se apoye simplemente en los precios.

A partir del análisis mencionado se observa que el seguro tiene ante sí un campo fértil para sembrar en todas direcciones. Seleccionar el tipo de abono será clave para lograr cosechar cosas importantes que denotan una evolución, por lo pronto, durante el sexenio.

En este contexto, tareas simples, en apariencia, pero de suma importancia deberán ser ejecutadas para obtener la mayor ganancia de la oportunidad. Esto tendrá que ver,

en buena parte, con el desarrollo de esquemas de comunicación efectiva; con el diseño de productos incluyentes en todos los niveles, fáciles de adquirir y comprender; con la creación de un sistema de educación continua que le permita a los usuarios de los seguros y las fianzas conocerlos no sólo cada que ocurre un siniestro conflictivo, sino que se vuelvan lugar

Seguros y de Fianzas (LISF) o que se presenten reformas estructurales, o se dicten políticas públicas más favorables. Un desafío es, por ejemplo, encontrar el puente ideal para comunicar cada día con mayor asertividad lo que son y para lo que sirven el seguro y la fianza.

Por otro lado, México Infrastructure Summit, segunda edición, se llevó a cabo hace unos días. Así fueron presentados los grandes planes de infraestructura que definirán la política del actual gobierno de la república durante el sexenio. Se anunció la inversión que demandará. Fianzas, no sólo tendrán enormes posibilidades de hacer negocio en este campo, sino de entrar por la puerta para aprovechar el momento político y convertir todo ello en oportunidad para orquestar estrategias colaterales que propicien la difusión y mejor comunicación para con la sociedad.

Se antoja adoptar la proactividad como bandera para participar en esquemas de gran impacto social, con un objetivo multiplicador que impacte en todas direcciones, más allá del estricto sentido del negocio que financieramente representa.

Los afianzadores hoy están conscientes de que si bien el seguro de caución podría ser un fuerte competidor en algunos renglones, su verdadero desafío es ganarse la confianza de los posibles usuarios y extenderla hacia otros ámbitos ubicados más allá de las oportunidades que emanan de las acciones de los gobiernos federal, estatal y municipal.



SEGUROS, FIANZAS Y LAS CONDICIONES PROPICIAS

común para ellos.

Hoy pareciera que si la industria del seguro quiere elevar la barra, como se dice coloquialmente, de su influencia económica y social, tiene que aplicarse a hacer cosas diferentes que marquen un antes y un después, al margen del eventual momento de adecuarse a lo dispuesto de llegada la fecha por la Ley de Instituciones de

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. 680

Visíte  [ElAsegurador.mx](http://elasegurador.mx)



Los daños asegurados de la Torre B2 de Pemex y el dictamen de ajuste, aún pendientes; la causa: “accidente”, dice el gobierno



te, Inbursa cuenta con el seguro general que cubre todas las instalaciones de Pemex, desde inmuebles hasta instalaciones estratégicas.

El viernes 1 de febrero, se informó que se agilizarán los trámites para pagar los seguros de vida a las familias de los fallecidos contabilizados hasta ese momento, aunque también habrá que cubrir a otros bajo el concepto de responsabilidad civil. Banorte será la encargada de sufragar tales gastos después de adjudicarse la licitación que vence el 31 de diciembre de 2013, y se sabe que hay coberturas en exceso para los casos de R. C.

Según contrato, a las familias de los trabajadores que tenían una antigüedad de un día a 24 años les corresponderán 20 meses de salario; de 25 a 29 años se consideran 23 meses; de 30 a 34 años, 26 meses; de 35 a 39 años, 29 meses; de 40 a 44 años, 32 meses, y de 45 años en adelante son 35 meses, explicó el diputado

federal del PRI Jorge del Ángel Acosta, quien también fue secretario general de la sección 30 del Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana.

Además del seguro de Vida, los trabajadores cuentan con la prestación de prima de antigüedad, una pensión postmórtem y los llamados “alcances insoluto”, que se refieren a las cantidades que el trabajador hubiera generado antes de su fallecimiento por conceptos de salarios devengados, vacaciones, aguinaldo, fondo de ahorro o cualquier otro pago pendiente. El contrato colectivo establece también que a los familiares se les cubrirán los gastos funerarios.

En el caso de Seguros Inbursa, la com-

pañía deberá cubrir los daños materiales de la torre B2, que cuenta con el seguro general que cubre todas las instalaciones de Pemex, desde inmuebles hasta instalaciones estratégicas. El seguro cubre a las subsidiarias Exploración y Producción, Refinación, Gas y Petroquímica Básica, PMI, así como el corporativo.

Seguros Inbursa comenzó la valuación de daños en el edificio B2. Las adecuaciones afectarán al contrato del programa que tuvo un valor de 401.3 millones de dólares. En primas, cuya vigencia es de dos años: desde el 30 de junio de 2011 al 30 de junio de 2013. El seguro se contrató a través de una licitación pública y se adjudicó el 18 de junio de 2011.

Las aseguradoras Banorte (Vida) e Inbursa (Daños) atienden a la paraestatal

**Convertimos emprendedores
en grandes empresarios**

**Convertimos emprendedores
en grandes empresarios**

Insignia Life

insignialife.com
01 800 00 55555

Alma G. Yáñez Villanueva
[@pea_alma](https://twitter.com/pea_alma)

El jueves 31 de enero de 2013 un estallido en el edificio B2 anexo a la Torre Ejecutiva de Petróleos Mexicanos (Pemex) dejó 37 muertos y más de un centenar de heridos. El gobierno federal adelantó de manera concluyente que se trató de un accidente provocado por una importante acumulación de gas metano.

Como es lógico, el monto de los daños aún se desconoce, pues se vive la etapa del ajuste. Trascendió que las aseguradoras Inbursa y Banorte son dos de las compañías que se encargan de las coberturas de Pemex y que sólo Inbursa le ha pagado a la paraestatal 1,618 millones de dólares durante los últimos siete años por diversos siniestros.

En el caso del seguro de Vida, Seguros Banorte ganó en 2011 un contrato por 561 millones de pesos (44.5 millones de dólares) para asegurar a los trabajadores de Pemex y sus subsidiarias; por su par-

Sólo Inbursa ha indemnizado a Pemex 1,618 mdd en siete años

Vaticina Fitch alentadoras condiciones para el desarrollo del seguro y la fianza en los próximos 12 o 24 meses

Estabilidad en el sector asegurador, solidez de las empresas de reaseguro, solvencia y fortalecimiento del marco regulatorio son los cuatro indicadores que tomó en cuenta la empresa calificadora FitchRatings para aseverar que hoy las perspectivas de la industria aseguradora se divisan alentadoras para el desarrollo y que tales pronósticos se verán confirmados en un periodo de 12 a 24 meses.

Estos datos son parte de las conclusiones del reporte especial que FitchRating elaboró acerca de la mejora del entorno operativo de la industria mexicana de seguros. En él advierte, sin embargo, que un factor que podría modificar dicha perspectiva sería la competencia en tarifas, debido a que en un contexto de acotados rendimientos de inversiones la disciplina en la tarificación de seguros es aún más importante para preservar la rentabilidad del sector. La vuelta a prácticas agresivas de tarificación tendría efectos negativos en la rentabilidad de la industria y podría provocar una revisión a la baja de la previsión inicial.

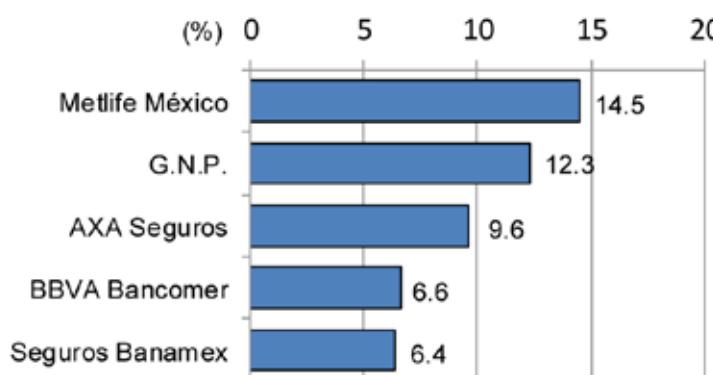
FitchRatings augura asimismo desarrollo en los seguros de Vida y Daños generales, si llega a cumplirse que el crecimiento económico de México resulte tan robusto como se pronostica. Por lo pronto se espera un crecimiento del Producto Interno Bruto para 2013 de 3.6 por ciento, con lo cual se mantendría el ritmo de recuperación luego de la recesión de 2009.

La calificadora considera incluso que el desarrollo económico que pudiera alcanzar México para el presente año podría ser similar al promedio esperado para América Latina (3.7 por ciento), por lo que el mercado mexicano de seguros y fianzas tiene amplias oportunidades de crecimiento, fundamentado principalmente en una población cada vez más numerosa y en mercado interno en expansión.

Fitch indicó en su reporte que un ingreso per cápita menor y los retos de la desigual distribución de la riqueza y los ingresos en México explican la baja penetración de los seguros, pero esta situa-

Estabilidad, solidez, solvencia y fortaleza en el marco regulatorio, factores de su pronóstico

Gráfico 3
Primeras 5 Compañías en Primas Suscritas
(A Sep.30, 2012)



Fuente: Fitch con data de Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

ción también tiene que ver con la falta de una cultura de compra de seguros entre la población mexicana, la cantidad relativamente pequeña de corredores de seguros en el país y la limitada bancarización, que representa alrededor del 25 por ciento del PIB.

FitchRatings reconoce que la penetración de la industria de seguros en el PIB mexicano ha aumentado gradual y consistentemente durante los últimos años, impulsada por los mayores ingresos per cápita, una dinámica industria bancaria y el creciente papel del canal de Bancaseguros.

Destaca también que al igual que, otros mercados de seguros latinoamericanos, el mexicano sigue estando altamente concentrado. Del total de empresas de seguros en el país, las cinco más grandes representaron el 47.4 por ciento de las primas totales, y las 15 más grandes concentraron el 81.5 por ciento. En el área de negocio de seguros de Vida, las cinco entidades más grandes representaron el 73 por ciento de las primas.

El sector asegurador mexicano supera a la mayoría de los pequeños mercados de seguros de Centroamérica en cuanto a crecimiento de primas, a excepción de Costa Rica, un mercado que creció 20.4 por ciento en comparación con septiembre de 2011 ya que aún se encuentra en pleno ciclo de expansión luego de su apertura a la competencia privada a partir de 2009. No obstante, la industria mexicana de seguros creció a una tasa menor que

nos reales), beneficiado por acciones de incremento de tarifas, principalmente en líneas de seguros de Autos, y la estabilización del costo promedio de reclamos, en gran medida debido a una significativa mejora en el entorno de siniestros en el ramo de Vehículos.

El robo de vehículos se redujo significativamente en 2012, lo que rompió una tendencia de seis años, pues desde el año 2006 la tasa de robo de autos asegurados en el país había venido aumentando sostenidamente. Durante el año 2012, el robo de autos asegurados llegó a 73,878 unidades, lo que representa una reducción del 11.7 por ciento con respecto a 2011, según información de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

El monto total que las aseguradoras pagaron por indemnizaciones de robos de autos durante el año 2012 fue de 10,000 millones de pesos (331.5 millones de dólares), mientras que, en los seis años pasados, se estima que las empresas de seguros pagaron más de 54,000 millones de pesos (4,277 millones de dólares).

Las expectativas de Fitch con respecto al crecimiento de las primas del mercado también son fundamentadas por la mayor concientización sobre catástrofes en un contexto de mercado blando de reaseguro internacional. Los costos de reaseguros subieron bruscamente en los últimos años en función de un repunte de los siniestros catastróficos en México y en el resto de la región latinoamericana, especialmente por los terremotos de Haití y Chile y por los eventos catastróficos hidrometeorológicos de Brasil, Colombia, Centroamérica, El Caribe y México.

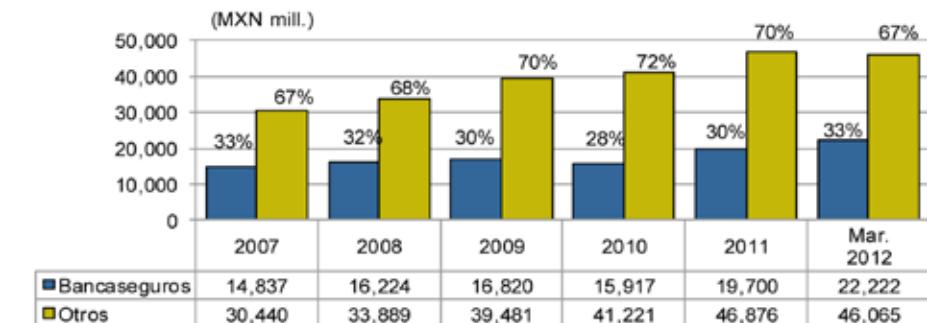
No obstante, los elevados niveles de excedentes de capital en los mercados de

la mayoría de los mercados más grandes de Suramérica, con la excepción de Chile, que creció al 9 por ciento.

Igualmente, la siniestralidad bruta alcanza 51.2 por ciento a septiembre de 2012; pero, al incluir los gastos por ajuste de reservas, el índice de siniestralidad incurrida neta del sector asegurador mexicano alcanza el 70 por ciento en septiembre de 2012 (72 por ciento al cierre de 2011), lo cual se encuentra en el extremo superior del rango entre el grupo de pares regionales.

En el documento se apunta también que el sector asegurador mexicano experimentó una recuperación en sus índices de siniestralidad a septiembre de 2012; esto se debió al importante crecimiento de las primas anuales a septiembre de ese año (11 por ciento en térmi-

Gráfico 11
Distribución de Canales del Mercado
(Primas de Vida)



Fuente: AMIS.

Tabla Comparativa de Mercados de Seguros Latinoamericanos

Fin-Septiembre 2012	Siniestralidad Neta (%)	Índice de Eficiencia Operativa (%)	Ratio Combinado (%)	Índice de Cobertura Operativa	Apalancamiento Operativo (x)	Índice de Cobertura de Reservas Operativo (%)	Cobertura de Activos Líquidos a Reservas (x)	Primas Netas Suscritas (USD miles de millones)	Total Patrimonio (USD miles de millones)
Brasil***	56	39	95	84	1.4	333	1.04	36.77	34.11
México	70	32	101	86	2.1	193	0.83	16.29	8.60
Argentina*	55	49	104	87	2.7	124	1.06	10.00	3.96
Venezuela	54	43	97	93	2.8	22	1.74	9.77	3.98
Chile	88	29	118	90	1.0	480	0.93	8.52	6.45
Colombia	65	46	111	90	1.2	243	1.02	6.44	4.81
América Central	56	41	97	85**	1.2**	97**	1.47**	2.67	1.97**
Perú	65	56	121	82	0.9	318	1.19	2.24	1.71

Fuente: Superintendencia del país, Asociaciones de seguros, Latinoinsurance y Fitch. *Cifras de 9 meses a Mar.12. **No incluye Panamá. ***Cifras a Jun.12.

reaseguro global han presionado nuevamente hacia la baja las tasas de las primas de reaseguro catastrófico y, por lo tanto, el apetito de las aseguradoras mexicanas frente a los riesgos catastróficos sigue siendo fuerte.

Las expectativas de Fitch sobre el crecimiento sostenido de las primas para los próximos años se basan también en el crecimiento continuo de los canales de distribución de Bancaseguros, ya que hay importantes esfuerzos en esta vía por parte de diferentes actores en el mercado mexicano.

Alrededor de 1.5 millones de automóviles son mal reparados a nivel nacional

En México, el parque vehicular es de aproximadamente 33 millones de unidades y sólo el 27% está asegurado

Ana Laura Martínez P.
@pea_analaura

Alrededor de 1.5 millones de automóviles son reparados con graves deficiencias en hojalatería y pintura cada año en el país. Esta cifra corresponde al 44 por ciento del total de las reparaciones que se hacen en este periodo a nivel nacional (3.5 millones). Esta situación de reparaciones descuidadas pone en grave riesgo la integridad física de la gente que conduce estos autos, pues lo que en un taller se considera una simple reparación mal hecha en las carreteras o avenidas incrementa la posibilidad de generar un nuevo accidente de tránsito, e incluso uno de mayor magnitud.

En el marco de una conferencia organizada por el Centro de Experimentación y Seguridad Vial México (Cesvi México), su director general, Ángel Martínez, advirtió lo anterior, y señaló que las malas reparaciones preocupan no sólo al mercado de reparación automotriz, sino también al asegurador y a la economía en general, pues representan peligros para la sociedad en general.

De acuerdo con cifras del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas, elaborado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), existen 29,719 talleres de hojalatería y pintura; de este total, actualmente sólo un promedio de 2 mil talleres trabajan para compañías de seguros, y mil 300 son capacitados de forma regular por Cesvi México.

Lo anterior llama la atención, dijo Ángel Martínez, porque existen todavía muchos microtalleres o "talleres banqueteros" que reparan los vehículos sin tener el conocimiento, las instalaciones ni el equipo adecuado; y, a pesar de que a simple vista pareciera que el automóvil "reparado" no tiene ninguna falla, en realidad sigue siendo un peligro para quien lo conduce.

En cuanto a la capacitación, Cesvi



México vigila que los talleres certificados tengan el mejor equipo y el mejor personal, pero en el tema de los microtalleres capacitar al personal es todo un desafío que muchas veces no es posible superar, pues en muchas ocasiones los trabajadores son personas que no saben leer ni escribir.

Aunque cabe destacar que aun en los talleres certificados se cometen errores: están registrados 0.2 millones de automóviles que fueron reparados en estos lugares y siguieron presentando fallas. El expositor añadió que las personas que prefieren los talleres banqueteros lo hacen porque les sale más barato, es más sencillo y rápido, o ya conocen al personal de años atrás y le entregan su confianza.

Al finalizar el evento, Ángel Martínez invitó a los asistentes a que acudan a la Expo Reparación Automotriz 2013, exposición que Cesvi México llevará a cabo los días 14 y 15 de marzo de 2013 en las instalaciones del World Trade Center en la Ciudad de México, con el fin de crear la plataforma de negocios para fabricantes y distribuidores del mercado de la reparación de vehículos, así como mostrar herramientas, equipos, refacciones, materiales y servicios para el sector automotriz, especialmente para el segmento de la hojalatería y pintura. Se espera un asistencia de 10 mil visitantes.

Esta cifra corresponde al 44% del total

Dinámicas de Venta

Este es el único programa de capacitación de ventas de seguros de su tipo, diseñado exclusivamente para los profesionales de ventas de seguros e impartido por los profesionales más exitosos de la industria de los seguros. El principio rector es que todo el mundo puede mejorar sus habilidades de ventas en cualquier mercado e incrementar sus ingresos sustancialmente al aprender y seguir las mejores prácticas del personal de alto desempeño.

Abiertos a Todos Los Profesionales de Seguros

La cuota de inscripción para el programa de Dinámicas de Venta es \$650.00 Dólares Americanos o \$8863.00 M.N. La cuota incluye libros, materiales del programa y refrigerios. Estos programas de dos días son muy interactivos, llenos de información, aportan valores excelentes y le ofrecen 16 horas completas de aprendizaje.

Preguntas:



001 866 765 2008



contacto@crm-international.org



Registro  www.crm-international.org

Se Dice...

Con el tema "El desafío de la seguridad social" como eje central de un temario dominado por Salud y Pensiones, y con el expresidente francés **NICOLAS SARKOZY** como conferencista magistral, la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) llevará a cabo el martes 7 y el miércoles 8 de mayo de 2013, su XXIII Convención de Aseguradores de México, con el Centro Banamex como sede...



Gustavo Kunz. Modera "Prospectar o fracasar".

Cuatro paneles integran el programa diseñado por el organismo que preside **FERNANDO SOLÍS SOBERÓN** y que dirige **RECAREDO ARIAS JIMÉNEZ**: dos dedicados a examinar a fondo Salud y dos más para revisar el tema de las pensiones; además se prevé la realización de sesiones simultáneas y la participación de autoridades, incluida la presencia del presidente **ENRIQUE PEÑA NIETO** en la clausura...

La inauguración estará a cargo del secretario de Hacienda y Crédito Público, **LUIS VIDEGARAY CASO**, y enseguida **PAUL KRUGMAN**, premio Nobel de Economía 2008, ofrecerá un panorama económico global y específicamente de la seguridad social. El panorama económico de México será presentado inmediatamente después por **AGUSTÍN CARSTENS**, gobernador del Banco de México...

En el programa figura la participación del presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), **MANUEL AGUILERA VERDUZCO**, quien hablará de la nueva regulación en seguros. Es muy probable que para ese entonces la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas ya habrá sido votada favorablemente por la Cámara de Diputados. El visto bueno del Senado ya se tiene...

En el primer día de trabajos habrá dos paneles: Sistemas de salud en otros países, financiamiento y prestación de servicios, y El reto de la salud en México: sus repercusiones de política pública, social y económica. En el primero se prevé la intervención de **JULIO FRENK MORA**, **ALEJANDRO GAVIRIA URIBE** y **THEO LANGEVAN**, con un moderador aún por confirmar...

Frenk Mora es director de la Escuela de Salud Pública de Harvard; Gaviria Uribe, ministro de Salud y Protección Social de Colombia, y Langevan, Chairman and Executive Board del Dutch Healthcare Authority...

El cuadro de participantes del segundo panel lo componen **MERCEDES JUAN LÓPEZ**, **OSVALDO SANTÍN**, **MAKI ORTIZ DOMÍNGUEZ** y **SEBASTIÁN LERDO DE TEJADA COVARRUBIAS**, con **XAVIER DE BELLEFON**, presidente del Comité de Salud de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, en calidad de moderador...

Juan López es la secretaria de Salud; Santín, jefe de la Oficina de Coordinación del secretario de Hacienda y Crédito Público; Ortiz Domínguez, presidenta de la Comisión de Salud de la Cámara de Senadores, y Lerdo de Tejada Covarrubias, director general del Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado...

La jornada concluirá con el desahogo de sesiones simultáneas alrededor de los temas Finanzas y Solvencia; Jurídico y Canales de distribución; Daños y Autos; Vida y Pensiones, y Salud...

En el segundo día de trabajos participará un conferencista aún por confirmar, con el tema denominado "Panorama económico mundial". Otra confe-



Fernando Solís Soberón. Moderará panel de pensiones en la convención AMIS 2013.

rencia la dictará **FERNANDO APORTELA RODRÍGUEZ**, subsecretario de Hacienda y Crédito Público. Enseguida vendrá el primer panel, donde se discutirán los retos de los sistemas de pensiones en el mundo...

En dicho papel intervendrán **HERNÁN BÜCHI**, fundador del Instituto Libertad y Desarrollo; **MICHAELA KOLLER**, director general of Insurance Europe; **STEPHEN KAY**, coordinador de The Americas Center, de la Federal Reserve Bank of Atlanta; **GONZALO PÉREZ ROJAS**, presidente de Seguros Generales Suramericana. El moderador será **KAREL VAN HULLE** Head, Insurance & Pensions Unit European Commission, Directorate General for the Internal Market & Services...

Antes del segundo panel sobre el tema se llevará a cabo la conferencia magistral de **NICOLAS SARKOZY**, presidente de Francia en el periodo 2007-2013, quien sin duda llamará la atención por varios motivos. Como el lector recuerda seguramente, el conferencista magistral de la convención anterior fue el expresidente de Estados Unidos, **WILLIAM CLINTON**...

Se prevé que el evento concluya con una comida a la cual asista el presidente **ENRIQUE PEÑA NIETO**. No obstante, antes de ese momento, la atención de los convencionistas se centrará en el segundo círculo de discusión, que tendrá como tema "Desafíos del sistema de pensiones en México", el cual será moderado por **FERNANDO SOLÍS SOBERÓN**, presidente de la AMIS...

En esa mesa participarán **SALOMÓN CHERTORIVSKI**, secretario de Desarrollo Económico del Distrito Federal; **SANTIAGO LEVY**, vicepresidente del Banco Interamericano de Desarrollo; **JOSÉ ANTONIO GONZÁLEZ ANAYA**, director general del Instituto Mexicano del Seguro Social, y **CARLOS RAMÍREZ FUENTES**, presidente de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro...



Xavier de Bellefon será moderador en un panel de salud en convención de AMIS.

LA PALABRA

Domine las CUATRO VÍAS de comunicación:



ORAL- QUE DICE NUESTRA VOZ

POTENCIA • CLARIDAD • MATICES • TONOS • INTENCIÓN • RESPIRACIÓN • DICCIÓN

VISUAL- QUE REFLEJA NUESTRA CARA Y CUERPO

POSTURA • LENGUAJE FACIAL Y CORPORAL • MOVIMIENTO ASERTIVO

INTELECTUAL- QUE DECIMOS

IMPROVISACIÓN • ADAPTACIÓN AL RECEPTOR • ESTRUCTURACIÓN • SENTIDO DEL HUMOR

EMOTIVA- QUE PROYECTAMOS

TRANSMISIÓN DE SENTIMIENTOS • CREDIBILIDAD • EMOTIVIDAD • ENERGÍA COLECTIVA

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



DESDE 1989, SOMOS LOS ESPECIALISTAS.

5662 0111 y 5662 0124

www.lapalabra.com.mx

Se entrega diploma

NOTITAS DIVERSAS...

DAVID BELLO FUENTES dejó de ser director general de General de Seguros tras decidir ejercer su derecho a la jubilación. Al puesto asciende ahora **DANIEL HERNÁNDEZ MARTÍNEZ**, quien venía ocupándose de la dirección general adjunta en la misma compañía... **DARÍO LUNA PLÁ** renunció a su posición de titular de la Unidad de Seguros, Pensiones y Seguridad Social de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Había sido confirmado en esa responsabilidad por el gobierno que encabeza **ENRIQUE PEÑA NIETO**. Al



Enrique Peña Nieto en la clausura de la convención AMIS 2013.

cierre de esta edición el puesto continuaba acéfalo... Mapfre aumentó 7.5 por ciento sus ingresos a nivel internacional en 2012, para llegar a 25,301.2 millones de euros, dijo el presidente de la corporación, **ANTONIO HUERTAS**, al presentar el informe sobre el ejercicio. Para ello influyó el comportamiento del negocio exterior, evaluó, sobre todo en Brasil y en Estados Unidos... En principio se esperaba una nueva reelección de **FERNANDO SOLÍS SOBERÓN** como presidente de la AMIS. No obstante, se habla ya de un relevo en ese puesto; quien llegue, como se estila tradicionalmente, debe de provenir de una de las asociadas grandes. El nombre es casi cantado por los personajes involucrados... Al cierre de esta edición, la AMIS pasaba por el último tamiz el plan estratégico para este año. Ese plan contiene diversos proyectos que buscan apoyar, sobre todo, el trabajo que los comités vienen realizando ya sobre diversos temas, todos ellos enfocados a darle mayor proyección al seguro en este país... RGA llevará a cabo el 22 de abril del año en curso, en la Ciudad de México, su Seminario de Suscripción, Salud y Actuaría. Los detalles del programa y del evento los estarán dando a conocer en los próximos días... El Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A.C. (Imesfac) y The American

College ofrecen al mercado el módulo PROSPECTAR O FRACASAR, moderado por **GUSTAVO KUNZ**. El módulo inicia el lunes 4 de marzo del año en curso, y las sesiones se efectuarán de las 16:30 a las 19:15 horas... Se tenía el plan de votarla justo el día de cierre de esta edición: nos referimos a la Ley de Amparo, un marco jurídico nuevo que, se dice, elimina la suspensión judicial a aseguradoras, bancos y otras entidades financieras... Felicitaciones a **JESÚS TAVARES**, por haber recibido el "Trofeo Juanita Plans", un reconocimiento que se hace al mejor agente de fianzas del año. Se le entregó en Guadalajara, Jalisco, en el marco del XVI Seminario de Alto Nivel de Fianzas de la Amefac... Por cierto, preocupa y mucho, a los intermediarios de ese mecanismo de garantía, la competencia por precios vigente en el mercado y lo que pudiera significarles el Seguro de Caución: hay



Darío Luna deja una vacante en la SHCP.

mucho qué comunicar y comunicarles, para ayudar a controlar la incertidumbre... En Agroasemex hay noticias: **IGNACIO LOYOLA** dejó de ser su director general. El puesto lo ocupaba desde 2009. No se sabía aún, al escribir esta entrega, el nombre de su sucesor... Donde ya hay nuevo director general es en Hir Seguros, posición que dejó vacante en diciembre de 2012 **RAFAEL GONZÁLEZ AÑORVE**. Ahora dicha responsabilidad está a cargo de **ARI LUIS HIRSCHORN CYMERMAN**... Fianzas Atlas reinicia con sus seminarios anuales para su fuerza de ventas. El próximo lo realizará del 6 al 8 de marzo en Cantalagua, en Michoacán. Esta empresa es dirigida en lo general por **JORGE OROZCO LAINÉ**. El director de Operación es **RENÉ MONTES DE OCA**, y el director administrativo **MARÍA EUGENIA MARTÍNEZ RODRÍGUEZ**...

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

CONDONACIÓN DE DEDUCIBLE (CODE)
Olvídate de pagar el deducible

ESTAMOS CERCA DE TI

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

Podría la fianza ser instrumento por excelencia para garantizar la infraestructura del nuevo sexenio

Luis Adrián
Vázquez Moreno
[@pea_lavm](#)

El plan de desarrollo sexenal en materia de infraestructura habrá de solventar el desafío de conectar al país eficientemente a partir de la creación de vías de comunicación seguras, modernas y rápidas que faciliten el traslado de las personas a bajo costo, pues es bien sabido que la infraestructura carretera contribuye notablemente a reducir la brecha entre los que más oportunidades tienen y los que se encuentran económicamente más vulnerables.

El impulso al desarrollo de la infraestructura ferroviaria, como primer punto, y a la red de carreteras, como segundo paso, serán los temas capitales en este rubro durante el sexenio del presidente Enrique Peña Nieto, y ante este reto las fianzas se vislumbran como el instrumento por excelencia para garantizar tales proyectos. Esta fue la conclusión a la que se llegó durante México Infrastructure Summit segunda edición, realizado en esta ciudad el 7 y 8 de febrero.

En este evento participó como orador Arturo Martínez, director general de Fianzas Monterrey, al desarrollar el tema "Ventajas de la fianza sobre otros instrumentos de garantía" subrayó que afirmar que hoy las fianzas son el instrumento por excelencia para garantizar las operaciones de obra pública, tiene una justificación muy sólida toda vez que, desde hace 100 años, la fianza ha sido garante en la mayoría de las obras construidas en México.

El representante de Fianzas Monterrey aseveró que actualmente las fianzas son un sector, sólido, solvente, reconocido y reglamentado detalladamente que representa el 7 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) y que a través de este instrumento se desahogan más del 60 por ciento de las reclamaciones sin que haya necesidad de que intervenga la afianzadora o de que el fiado desembolse un solo peso.

Arturo Martínez subrayó que gracias al concepto de proporcionalidad, que se maneja en esta industria, el reclamante de cualquier incumplimiento en una obra aparentemente terminada (donde supongamos que llega a faltar un foco) tiene derecho a recibir lo correspondiente a la falta detectada (en este ejemplo, lo correspondiente al foco faltante) y no lo proporcional al monto total de la obra terminada, como ocurre con la carta de crédito. Naturalmente, en materia de costo, entre una y otra opción,

El desafío de la fianza: garantizar la infraestructura ferroviaria y carretera de México

la fianza se abre paso como la solución más justa para todas las partes.

En la actualidad, agregó el especialista, las fianzas de Obra y Proveeduría, que se engloban en las denominadas fianzas administrativas, representan el 73.5 por ciento del total de las operaciones generadas por la industria afianzadora de este país; después de éstas siguen en importancia las fianzas de

fidelidad, que garantizan la reparación del daño por un porcentaje equivalente al 18.8 por ciento. Martínez destacó que por medio de estas cifras se puede apreciar que la fianza es el instrumento más solicitado para este tipo de desarrollos de infraestructura.

El director de Fianzas Monterrey informó que el total de fianzas de tipo administrativo que se expiden en el mer-

cado mexicano está en manos de tres compañías afianzadoras: Insurgentes/Aserta, con el 28.7 por ciento del universo afianzador del país; Fianzas Monterrey que posee 26.6 por ciento, y Sofimex/Dorama que controla el 21.5 por ciento. A continuación se presentan las 10 ventajas de la fianza como medio de garantía, según la explicación que ofreció Arturo Martínez.

LAS 10 VENTAJAS DE LA FIANZA COMO MEDIO DE GARANTÍA

- 1 **Conocimiento de clientes**
 - Otorgamiento de fianzas mediante el análisis a clientes en función a [capacidad técnica, financiera y moral](#).
 - [Conocimiento](#) de clientes en función a su giro de negocio, tamaño, necesidad de fianzas, etc.
 - [Acceso](#) y cercanía con funcionarios de las afianzadoras.
- 2 **Fuerza de ventas calificada**
 - Agentes [autorizados](#) por la CNSF.
 - Presencia y experiencia en [toda la república](#).
 - En su gran mayoría son agentes [independientes](#).
 - Agremiados en asociaciones serias y prestigiadas como la [AMASFAC](#).
 - Capacitación continua y actualización por parte de afianzadoras e institutos como el [IMESFAC](#).
- 3 **Cercanía con Autoridades**
 - El Sector Afianzador mantiene comunicación constante con la [CNSF](#) y la [SHCP](#).
 - Cercanía con [grandes beneficiarios](#) como PEMEX, SCT, SAT, SEGOB, NAFIN, IMSS, SFP.
 - [Convenios de Afianzamiento](#) celebrados con grandes beneficiarios. (homologación de textos)
 - Participación directa en temas como la LISF (seguro de caución), criterios de proporcionalidad, texto único, etc.
- 4 **Fianza Electrónica**
 - Utilizada en el sector desde [2006](#).
 - Medio de prevención contra fianzas apócrifas y comisión de fraudes.
 - [Convenios de afianzamiento](#) entre el Sector y PEMEX REFINACIÓN, SEGOB, NAFIN.
 - En negociaciones para su implementación con SAT y PEMEX GAS.
- 5 **Sana Suscripción**
 - Criterios de suscripción orientados a baja siniestralidad.
 - Supervisión de obligaciones.
 - Manuales de Suscripción aprobados por Consejos de Administración.
 - Análisis de clientes en base a aspectos [cuantitativos](#) y [cuantitativos](#).
- 6 **Convenios de Proveedores**
 - Filtro a cartera de proveedores mediante criterios de suscripción.
 - [Homologación de textos](#) (anticipo, cumplimiento y calidad)
 - Ágil administración de garantías (reporte de vigores, cancelaciones, primas, etc.)
 - Posibilidad de [emisión remota](#) y uso de [fianza electrónica](#).
 - Procesos de reclamación más ágiles.
 - [Aviso previo](#) como una instancia previa a la reclamación.
- 7 **Certidumbre en reclamaciones**
 - No se realizan pagos a primer requerimiento.
 - El principio de [subjudicidad](#) evita pagos de lo indebido por parte de afianzadoras.
 - Criterio de [proporcionalidad](#) en base a la naturaleza [divisible](#) de la obligación garantizada.
 - Dictamen de reclamos en base a información del fiado y beneficiario.
 - Solución de conflictos a través de la [conciliación](#) entre fiados y beneficiarios propiciada por afianzadora.
- 8 **Agilidad en la suscripción**
 - Otorgamiento de líneas de afianzamiento considerando la [acreditada solvencia](#) y garantías.
 - Grandes capacidades de afianzamiento mediante el respaldo de reaseguradores AAA.
 - [Sistemas](#) de emisión automatizados con controles en el proceso de suscripción (ej. Sistema Confianza)
- 9 **Seguridad**
 - Inspección y vigilancia por parte de [CNSF](#) al cumplimiento
 - [CONDUSEF](#) como instancia alterna para la solución de conflictos.
 - Unidad de Atención Personalizada a clientes en cada afianzadora.
 - Cumplimiento a Ley de Protección de Datos Personales en Posesión de Particulares.
 - Cumplimiento a medidas anti-lavado de dinero y financiamiento al terrorismo.
 - Validación de [autenticidad de fianzas](#) vía 01-800 y página de internet de cada afianzadora o en Afianza.
- 10 **Medio de garantía por excelencia**
 - Más de [100 años](#) como medio de garantía en México.
 - Garantía [asequible](#) que no afecta la capacidad crediticia y de liquidez de los clientes.
 - Sector compuesto por 15 afianzadoras que exclusivamente operan fianzas.

Aprueba Congreso de Jalisco iniciativa de reformas sobre monto de indemnizaciones en responsabilidad civil

El Congreso del estado de Jalisco aprobó el 16 de enero de 2013 la iniciativa de reforma de los artículos 1390 del Código Civil del Estado de Jalisco, 102 del Código Penal para el Estado Libre y Soberano de Jalisco, 342 del Código de Procedimientos

Penales para el Estado Libre y Soberano de Jalisco y 11 de la Ley de Responsabilidad Patrimonial del Estado de Jalisco. Ahora se establece que la reparación del daño por muerte según el concepto de Responsabilidad Civil será un tanto multiplicado por

5000 días de salario mínimo general vigente (DSMV) y por incapacidad de sólo cinco tantos del salario mínimo general vigente aplicable en esta zona del país.

Con la iniciativa anterior se consiguió establecer en la entidad, según se advi-

erte en el documento que aparece publicado íntegramente en la página web de EL ASEGURADOR, que el monto de las indemnizaciones fueran más equilibradas. En esta edición les adelantamos el decreto que el Congreso de Jalisco emitió para ese tema:

DECRETO

SE REFORMA EL ARTÍCULO 1390 DEL CÓDIGO CIVIL, EL ARTÍCULO 102 DEL CÓDIGO PENAL, EL ARTÍCULO 342 DEL CÓDIGO DE PROCEDIMIENTOS PENALES Y EL ARTÍCULO 11 DE LA LEY DE RESPONSABILIDAD PATRIMONIAL, TODOS ORDENAMIENTOS DEL ESTADO DE JALISCO.

ARTÍCULO PRIMERO. Se reforma el artículo 1390 del Código Civil del Estado de Jalisco, para quedar como sigue:

Artículo 1390.

Cuando el daño causado a las personas produzca la muerte o cualquier tipo de incapacidad, el grado de reparación del daño se determinará atendiendo lo dispuesto por la Ley Federal del Trabajo. Para calcular la indemnización se estará a lo siguiente:

- I. En el caso de cualquier incapacidad física, se tomará como base cinco tantos del salario mínimo vigente en la Zona Metropolitana de Guadalajara; y
- II. En el caso de muerte, se estará a lo previsto en el artículo 502 de la Ley Federal del Trabajo.

En los casos de las dos fracciones que anteceden, será la base el salario mínimo diario vigente en la Zona Metropolitana de Guadalajara, y se extenderá al número de días de la incapacidad.

En caso de muerte la indemnización corresponderá a los herederos de la víctima.

Los créditos por indemnización o reparación del daño son intransferibles y se cubrirán preferentemente en una sola exhibición. Salvo el caso de la subrogación por pago.

ARTÍCULO SEGUNDO. Se reforma el párrafo primero del artículo 102 del Código Penal para el Estado Libre y Soberano de Jalisco, para quedar como sigue:

Artículo 102. Cuando el daño que se cause al ofendido produzca su muerte, el monto de la pena de indemnización se fijará atendiendo a lo establecido en el artículo 502 de la Ley Federal del Trabajo. Si la víctima no percibe utilidad por salario o no pudiere determinarse éste, el monto de la indemnización se fijará tomando como base el salario

mínimo vigente en la Zona Metropolitana de Guadalajara.

ARTÍCULO TERCERO. Se reforma el párrafo segundo del artículo 342 del Código de Procedimientos Penales para el Estado Libre y Soberano de Jalisco, para quedar como sigue:

Artículo 342.

Tratándose de delitos que afecten la vida o la integridad corporal, el monto de la reparación se fijará aplicando las cuotas que establece la Ley Federal del Trabajo. En el caso de que se genere la muerte del ofendido, se estará a lo establecido en el artículo 102 del Código Penal para el Estado Libre y Soberano de Jalisco.

- I.
- II.
- III.

ARTÍCULO CUARTO. Se reforma la fracción I del artículo 11 de la Ley de Responsabilidad Patrimonial del Estado de Jalisco y sus Municipios, para quedar como sigue:

Artículo 11.

- I. En el caso de daños a la integridad física o muerte:
 - A) A los reclamantes en el caso de daños a la integridad física corresponderá la indemnización equivalente a cinco veces la que fijen las disposiciones conducentes de la Ley Federal del Trabajo para riesgos de trabajo;
 - B) En el caso del fallecimiento del afectado, corresponderá a los causahabientes la indemnización fijada en el artículo 502 de la Ley Federal del Trabajo;
 - c) Además de la indemnización prevista en los dos incisos anteriores, el reclamante o causahabiente tendrá derecho a que se le cubran los gastos médicos comprobables que, en su caso, se eroguen, de conformi-

dad con la propia Ley Federal del Trabajo en lo que se refiere a riesgos de trabajo.

Los gastos médicos serán considerados sólo en los casos en que el reclamante no tenga derecho a su atención en las instituciones estatales o federales de seguridad social; lo anterior no se aplica si la autoridad tiene contratado seguro de responsabilidad civil a terceros que cubra dichos gastos o se trate de gastos médicos de emergencia; y

- d) El pago del salario o percepción comprobable que deje de percibir el afectado mientras subsista la imposibilidad de trabajar, que no excederá del monto de cinco salarios mínimos diarios vigentes en la Zona Metropolitana de Guadalajara, será considerado sólo en los casos en que no le sean cubiertos por las instituciones estatales o federales de seguridad social. En el caso de que no sea posible cuantificar su percepción, el afectado tendrá derecho a que se le consideren hasta tres salarios mínimos diarios vigentes en la Zona Metropolitana de Guadalajara;

II y III.

TRANSITORIO

ÚNICO. El presente Decreto entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el periódico oficial El Estado de Jalisco.

ATENTAMENTE
SALA DE COMISIONES DEL CONGRESO DEL ESTADO
Guadalajara, Jalisco, a 16 de enero de 2013
COMISIÓN DE PUNTOS CONSTITUCIONALES,
ESTUDIOS LEGISLATIVOS Y REGLAMENTOS

Se añaden nuevos elementos indemnizables al concepto de responsabilidad civil por muerte o incapacidad

Luis Adrián
Vázquez Moreno
@pea_lavm

La Ley Federal del Trabajo (LFT) y sus modificaciones en materia de indemnización por Responsabilidad Civil siguen dando de qué hablar. Seguros GMX analizó este tema durante su primer desayuno de capacitación del año, y en tal reunión se abordó el punto más espinoso de la cuestión: además de que matar accidentalmente a una persona cuesta 3 millones 900 mil pesos directamente por concepto de RC, a eso hay que sumar los gastos del funeral y de daño moral, entre otros, que hacen que el monto crezca varias veces más, lo que lo vuelve incosteable tanto para el asegurado como para la aseguradora.

Cristian Pedraza, abogado de Seguros GMX, agregó ante un nutrido grupo de agentes que, de acuerdo con la ley en la materia, para tasar la cantidad indemnizable se debe multiplicar

por cuatro o cinco veces el día de salario mínimo profesional (que es el más alto, y no el general, y según la normatividad en cada estado), y esto a su vez multiplicarlo por 5000: con ello se obtiene el monto total de la indemnización.

El abogado de GMX aconsejó a los agentes de seguros que se acerquen a sus asegurados para ver caso por caso cuál es el estado de su póliza, y que en los casos donde sea pertinente les ofrezcan una cobertura complementaria para cubrir con suficiencia ese rubro; así se minimizarán los problemas al presentarse un accidente.

Durante la sesión de preguntas y respuestas, uno de los presentes explicó que este efecto de la LFT sobre la industria del seguro tiene como origen que el

Si bien la siniestralidad no es de alta frecuencia, podría derivar en alta severidad



regulador buscó mediante este incremento de los días de salario mínimo vigente (DSMV) que una gran cantidad de patrones que tienen transportes de carga y de pasajeros y que viven al margen del Seguro Social, pagaran una cantidad similar a la que dicha dependencia eroga cuando ocurre un accidente. No obstante, aclaró, aun cuando la modificación quedó del todo delimitada hacia quienes debería aplicarse, el efecto hacia el público en general fue a todas luces catastrófico, porque es claro que una persona común que llega a pasar por un episodio de esa naturaleza muchas veces ni vendiendo todo lo que tiene y pidiendo prestado alcanzaría a cubrir una indemnización de tal magnitud.

Hasta ahora, finalizó Cristian Pedraza, los accidentes viales con características de daños por invalidez o defunción no tienen alta frecuencia; pero sin embargo, con tales tarifas, aunque sea poca la frecuencia, podría considerarse que pocos siniestros tendrán un efecto de gran severidad.

El lector opina

Estimado César:

T e reenvío el trabajo de referencia, para que consideres si es pertinente o no publicarlo. Creo interesante y conveniente su publicación para que los lectores de EL ASEGURADOR puedan cotejar la información del artículo anexo: "Indemnizaciones por lesiones y muerte para 2013: coberturas de Responsabilidad Civil en el Distrito Federal", con lo publicado en el periódico en otras fechas, sobre todo respecto a lo dicho por el señor Mauricio Ramírez, director de Excelencia Integral de Riesgos, en la entrevista que le hizo el señor Luis Adrián Vázquez Moreno, publicada en las ediciones del 15 y 31 de enero de 2013.

Son dos los datos expresados por el señor Mauricio Ramírez a los que en particular me referiré, pues considero que son equivocados y que ameritan cuestionamiento:

En la edición del 15 de enero de 2013, Periódico EL ASEGURADOR (PEA 678), se expresa que el señor Ramírez dijo: *"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)"*. Esta afirmación está totalmente fuera de lugar, porque la LFT sólo se ocupa de las relaciones obreropatronales. Por lo tanto, su augurio de 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" es absurdo, pues la reforma a la LFT nada tiene que ver (nada de la LFT, propiamente) con la cuestión de las coberturas de Responsabilidad Civil, que es materia de los códigos civiles de los estados y del D.F. (cuando los asegurados están sujetos a sus disposiciones), como confusamente lo entiende el señor Mauricio Ramírez (cuando el asegurado trabaja en alguna dependencia del gobierno federal, por ejemplo, la Ley Federal de Responsabilidad Patrimonial del Estado sería la aplicable seguramente). En todo caso, el frente común que sugiere el señor Ramírez debería ser para que **todos** los códigos civiles se modifiquen (incluso el federal), pues son sus términos los que cubren las pólizas, en tanto que delimitan justamente la "res-

ponsabilidad civil" de los asegurados.

El otro dato del señor Ramírez que también considero erróneo aparece en la edición del 31 de enero de 2013 (PEA679). El director de Excelencia Integral dice que la indemnización por muerte en siniestros ocurridos en el D.F. es de \$1 246,600.00, porque su cálculo parte del **salario mínimo general** vigente en 2012, y no del salario mínimo diario más alto (en el DF). En realidad, la indemnización por muerte en 2012 era de \$545,251.60, y para 2013 será de **\$3 880,200.00**.

Ojalá merezca tu aprobación mi sugerencia de publicar el trabajo anexo.

Te mando un fuerte abrazo.

Jorge Vega Gutiérrez

Indemnizaciones por lesiones y muerte para 2013: coberturas de responsabilidad civil en el Distrito Federal

Jorge Vega Gutiérrez

Con motivo del anuncio de los nuevos salarios mínimos que ya rigen en el Distrito Federal para el año 2013 y la aprobación de las reformas a la Ley Federal del Trabajo, publicadas en el **Diario Oficial de la Federación** el 30 de noviembre de 2012, las indemnizaciones en todas las pólizas que contengan las coberturas de Responsabilidad Civil, el seguro de viajero del D.F., por daños a terceros en sus personas, por lesiones o muerte, que ocurran precisamente en el Distrito Federal en el transcurso del año 2013 deberán ser, ejemplificativamente, como sigue:

El **salario mínimo diario más alto** considerado en los cálculos es el profesional, que corresponde al de reportero en prensa diaria impresa y a reportero gráfico en prensa diaria impresa, conforme a la Tesis: I. 7º. C. 130 C, del Séptimo Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito, con el rubro: *INDEMNIZACIÓN POR REPARACIÓN DEL DAÑO. EL SALARIO MÍNIMO DIARIO PREVISTO POR EL ARTÍCULO 1915 DEL CÓDIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL, PARA CALCULARLA, ES EL PROFESIONAL MÁS ALTO*, publicada en el **Semanario Judicial de la Federación** y su **Gaceta**, XXIX, en mayo de 2009, página 1062. El texto de la tesis referida reza:

El artículo 123 constitucional menciona dos tipos de salarios mínimos: general, según el área geográfica para el cual se establezca; y profesional, en función de la actividad que se desempeñe.

El artículo 1915 del Código Civil para el Distrito Federal sólo se refiere al "salario mínimo diario más alto que esté en vigor en el Distrito Federal", sin especificar si se trata del general o del profesional en dicha entidad. Entonces, no

tendría sentido que el legislador hubiera precisado que se trate del salario mínimo más alto, pues en el área geográfica del Distrito Federal rige tan sólo uno de esta especie. Consecuentemente, es incorrecto sostener que dicho salario deba ser el general.

En cambio, una interpretación congruente con la Constitución Federal lleva a concluir que la expresión del artículo sobre el salario "más alto" tiene como presupuesto lógico necesario la existencia de al menos dos tipos de ellos para elegir el superior. Por lo tanto, **para calcular la indemnización a que se refiere el precepto 1915, debe considerarse el profesional**, que normalmente es más cuantioso en comparación con el general.

Ahora, la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos es el órgano constitucional para establecer la aplicación de éstos, tanto generales como profesionales; en consecuencia, del catálogo de profesiones y el salario mínimo que corresponde a cada una de ellas según esa comisión, **el salario que debe considerarse para la indemnización en cuestión debe ser el profesional más alto**, pues el artículo 1915 en comento no hace distinción alguna al respecto.

SÉPTIMO TRIBUNAL COLEGIAZO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo en revisión 84/2009. Autobuses de Oriente ADO y otra. 23 de abril de 2009. Unanimidad de votos. Ponente: Julio César Vázquez-Mellado García. Secretario: Benjamín Garcilazo Ruiz.

Existen otras tesis en el mismo sentido.

En cuanto a la decisión de determinar las indemnizaciones con base en el cuádruplo de ese salario mínimo más alto, el fundamento es lo consignado en el artículo 1915 del Código Civil del Distrito Federal, que reza como sigue:

"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 el Distrito Federal y se extenderá al número de días que, para cada una de las incapacidades mencionadas, señala la Ley Federal del Trabajo".

Los días considerados los establece la Ley Federal el Trabajo en los artículos siguientes:

Para caso de **muerte**. Artículo 502. *En caso de muerte... la indemnización... será la cantidad equivalente al importe de cinco mil días.*

Para **gastos funerarios**. Artículo 500. *Cuando el riesgo traiga como consecuencia la muerte..., la indemnización comprenderá:*

I. Dos meses... por concepto de gastos funerarios;

Para caso de **incapacidad permanente total**. Artículo 495. *Si el riesgo produce... una incapacidad permanente total, la indemnización consistirá en una cantidad equivalente al importe de mil noventa y cinco días.*

Es muy importante observar el aumento en lo referente a la indemnización por muerte, pues antes eran 730 días y ahora son 5,000; o sea que en 2012 la indemnización por muerte era de \$545,251.60 y en 2013 será de **\$3 880,200.00**.



La edad y otros factores que inciden para seguir dirigiendo una promotoría

Jaime Rubén
Cano Calcáneo

¿Cuándo se es demasiado viejo para dirigir un negocio de intermediación financiera como una promotoría? Establecido esto como una pregunta, tiene importancia capital para la eficiencia y la permanencia.

Actualmente, la edad promedio de las personas que prestan sus servicios en la industria del seguro en el ámbito que corresponde a la comercialización, sea en la figura del agente o del promotor es cada vez mayor; la edad promedio que se alcanza es alta: arriba de los 50 años. Como regla general no se ve allí a los que son muy jóvenes, los que frisan la segunda década y que ya están iniciándose en la intermediación de seguros, y tenemos ejemplos de personas de muy avanzada edad que siguen produciendo al nivel de sus capacidades. Algunos miembros de

esta "gente grande" con enormes capacidades aparentan la energía que tenían cuando jóvenes.

Una segunda parte de esa pregunta inicial es: ¿cuál será la edad en que un promotor comienza a declinar en eficiencia? Tenemos que la respuesta está en función de tres grandes factores: 1) nivel de madurez que hubiese alcanzado su negocio, 2) compromiso y delegación efectiva que haya logrado el promotor en su empresa y 3) la capacidad de ajuste que haya conseguido para estar al nivel de los cambios técnicos y tecnológicos que hoy rigen a los negocios en general y a la industria del seguro en particular.

Puede ayudar como referencia respecto a la jubilación las condiciones que corresponden a lo fijado por la Seguridad Social representada por el IMSS, donde se utiliza como la edad de retiro legal los 65 años.

Se entiende que esa edad representa el momento en la vida en que se considera

que una persona tiene pleno derecho a dedicarse a una actividad diferente del trabajo para hacer muchas cosas que no podría hacer mientras trabajaba, siempre recibiendo un ingreso suficiente (nombrado pensión jubilatoria). Sabemos que muchas personas viven con esa pensión; realmente sobreviven, generalmente en condiciones muy precarias, pero la referencia de edad es válida.

Una persona que tiene un negocio de cualquier tipo no puede darse el lujo de retirarse sólo por llegar a la edad de los 65. En primer lugar, lo podrá hacer en la medida en que su negocio le produzca y le haya producido lo suficiente para poder vivir como lo espera una vez retirado. En ese conjunto de recursos influyen la disciplina, el orden y la previsión que llevó en su comportamiento financiero personal y empresarial. En la realidad, para una parte importante de las personas que trabajan por su cuenta en un negocio propio, no es posible to-

mar la decisión de dejar el trabajo únicamente porque lo deseen, ya que su emprendimiento no ha alcanzado la madurez necesaria; en esta categoría pueden entrar también los promotores.

Cuando el promotor ha logrado que su empresa tenga vida propia, no sólo la que le infunde el hecho de que él esté ahí todos los días para hacer que su negocio prospere y crezca, tiene una alta probabilidad de poder salirse de la empresa que ha formado sin que ésta resienta necesariamente tal ausencia. No se interprete esto como una forma de falta de compromiso; simplemente ha logrado que su empresa represente un nivel de delegación y responsabilidad tal que cada persona hace lo que necesita y quiere hacer. Eso sí: siempre con la convicción de que cuando se necesite al promotor para funciones especializadas se lo encontrará.

El caso contrario, la promotoría que es promotodependiente, es terrible, porque la entidad que dirige sólo dará resultados con su presencia. Ésta es la clase de persona que no tiene derecho a tomar vacaciones, a enfermarse o a tener ocupaciones personales como familia o aficiones. Esto por supuesto que se torna crítico cuando la edad requiere que la persona tenga períodos de recuperación o convalecencia cada vez mayores; cuando las horas de trabajo ya no pueden ser del amanecer al anochecer, y la concentración no es suficiente para tener todo en la memoria. En estos casos, la cuestión de la edad se vuelve perentoria.

Un tercer aspecto es el de la habilidad para estar al corriente de los cambios tecnológicos que estamos viviendo en forma acelerada, aspectos que obligan a tener un nivel de cercanía con la informática, las computadoras, redes de bases de datos y redes sociales, uso de la información compartida en nanosegundos... todo para poder hacer ofertas y presentaciones a los clientes a partir de información válida que se está generando prácticamente en el mismo momento. El promotor que no se haya subido a este nuevo vehículo para llevar una mejor administración de su empresa o que no tenga una organización a su servicio para que hagan todo esto por él está en serios problemas para seguir manejando su promotoría con eficiencia, pero especialmente no puede dejar su empresa porque el sustituto de la tecnología es él mismo. No se espera que el promotor tenga que ser un experto en el manejo de la tecnología en lo personal, pero sí es indispensable que la Promotoría como entidad ya haya echado mano de este herramiental; y, eventualmente, el primer obstáculo para lograrlo es el propio promotor, convertido en un dique para la actualización.

Concluyendo, es el conjunto formado por una madurez de negocio representado en recursos financieros disponibles, una empresa que esté operando correcta y eficientemente por "impulso propio" y que la promotoría se encuentre debidamente conectada a los nuevos avances del manejo de información para la toma de decisiones lo que determinará que el promotor sea viejo para su negocio o esté en capacidad plena para llevarlo a un siguiente nivel o para decidir en el momento en que lo desee su sucesión o retiro.

Amasfac

¿Desaparición o crecimiento? Impreciso aún el futuro de la fianza

Se llevaron a la mesa estos temas durante el XVI Seminario de Alto Nivel de Fianzas Guadalajara 2013, organizado por Amasfac

La incógnita obedece al surgimiento del seguro de caución y la guerra de precios, principalmente



Ana Laura Martínez P.
@pea_analaura

GUADALAJARA, Jalisco.- El futuro de la fianza se encamina hoy en día hacia un contexto incierto, lleno de incógnitas que se derivan de diversos temas como el ya muy mencionado seguro de caución, que surgió en virtud del afán de crear un producto para respaldar necesidades diferentes y con otro tipo de enfoque respecto a las personas (sobre todo el sector público) y que hoy se ha convertido en una especie de amenaza para quienes participan en la industria de la fianza; estos mismos actores, los afianzadores, han dicho que en cuanto este seguro entre en vigor, por las bondades que traerá consigo, las fianzas y las afianzadoras quedarán poco a poco en el olvido .



El rezago de la participación de los sectores asegurador y afianzador se relaciona con el bajo desarrollo de la economía nacional

entre los agentes de fianzas que asistieron al XVI Seminario de Alto Nivel de Fianzas Guadalajara 2013, que celebró la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C. (Amasfac) del 7 al 9 de febrero de 2013. Ahí participaron conferencistas, expertos, directivos y agentes de diferentes compañías afianzadoras que dejaron muy en claro que, si se desea que la fianza tome un rumbo hacia el crecimiento y desarrollo, hay una sola cosa por hacer: trabajar en conjunto.

Ramiro Rodríguez Magaña, presidente nacional de la Amasfac, fue el encargado de inaugurar el evento, y coincidió con Julio Bermúdez Jáuregui, responsable del Comité de Fianzas de la asociación, en que la creatividad, la innovación, la responsabilidad, la participación y el compromiso son algunos de los valores que se deben tener muy presentes en el trabajo diario de cada uno de los involucrados en el sector (incluyendo



Las micro, pequeñas y medianas empresas son las más importantes en México, apuntemos hacia su desarrollo

Otro de los temas que, de acuerdo con expertos en la materia, invariabilmente afectan al mercado afianzador mexicano tiene que ver con una baja tarificación de productos (mejor conocida como "guerra de precios"), la cual proviene principalmente de la falta de expansión del propio sector hacia el público en general; este hecho provoca que el número de clientes y su propia demanda sea cada vez menor, lo que lleva a su vez a afianzadoras y agentes a ofrecer sus productos a precios a veces hasta ridículos, con tal de que alguien los adquiera sin importar que, incluso, el negocio llegue a perder.

Afirmaciones puntuales como las anteriores fueron motivo de diferentes comentarios a favor y en contra

a los agentes no asociados a la Amasfac), para que el mercado cobre la fuerza y el valor que en la actualidad tanto necesita.

Las recientes modificaciones a la Ley Federal del Trabajo y la espera de la entrada en vigor de la nueva Ley de



JUNTA ANUAL DE ASOCIADOS AARCO 2013



Con el tema principal PRODUCTIVIDAD en AARCO Agente de Seguros y de Fianzas S.A. de C.V., más de 400 asociados se reunieron el pasado 22 de Enero en el WTC de la Ciudad de México en sus ya tradicionales Juntas Anuales 2013.

Con el honor que siempre distingue a este evento, el Ing. Raúl Siciliano, Director de Desarrollo de Fuerza de Ventas y Productividad, aperturo y dio la más cordial bienvenida a todos sus asistentes.

Durante la jornada de trabajo, una serie de exposiciones por parte de los Socios Comerciales, pusieron en contexto a los asociados con actualizaciones que en el día a día van surgiendo en el ámbito de los Seguros.

Un gran impulso y motivación fue lo que inyectó a esta reunión el M.A. Rodrigo Avendaño, Director General, con su intervención, pues con sabias palabras enriquecidas con un ejemplo de vida, hizo ver que en el mundo de los negocios el cambio de técnicas nos lleva a superar las autolimitaciones.

Como parte del desarrollo dirigido a la fuerza de ventas y de manera dinámica, nos impactó la presentación de la nueva herramienta virtual en plataforma web para asociados AAVC (Aarco Asistente Virtual Certificado), teniendo de manifiesto así, el crecimiento en infraestructura tecnológica, en la cual tendrán a la mano la información necesaria y de manera inmediata.

Llegada la hora, se ofreció un banquete para los asistentes, quienes disfrutaron con gran armonía y en convivencia mientras se entregaban los reconocimientos al gran esfuerzo y dedicación del 2012 en cada uno de los ramos en Seguros y Fianzas.

Es así que tras 27 años de haberse fundado AARCO Agente de Seguros y de Fianzas S.A. de C.V., comprometidos con el crecimiento y la productividad, acogió a sus más fieles asociados e impulso con vigor el esfuerzo de seguir adelante.



TRANSFORMACIÓN: “Proyectando el Futuro”

slogan del Kick Off 2013 de Negocio Individual Privado de **MetLife**



Equipo MetLife Negocio Individual Privado

**Los asistentes
conocieron el nuevo
cuaderno de bonos,
estrategia y herramientas
que la compañía
proporcionará para
continuar apoyándolos
en el 2013.**



Panorámica

San Juan del Río, Querétaro.- El Negocio Individual Privado de MetLife llevó a cabo del 23 al 25 de enero su Kick Off 2013, evento que reúne a la fuerza de ventas de la línea de negocio, a fin de dar a conocer las estrategias 2013, destacándose de entre éstas: el Cuaderno de Bonos.

Encabezados por Carmina Abad, Directora General de MetLife México y Marcelo Hernández, Díez Director Ejecutivo de Negocio Privado dieron la bienvenida a Promotores provenientes de varios Estados de la República Mexicana, a este evento realizado exclusivamente para ellos.

Durante el encuentro los asistentes conocieron diversas presentaciones de negocio que les facilitaron conocer el rumbo que está tomando La Compañía. Sin duda las sesiones fueron de mucha actividad, especialmente aquellas en las que cada Promotor trabajó tanto en la Planeación Anual de Metas, como en su Plan Anual de Recluta-

2013 mediante su sistema PlayBook, todo enfocado a estructurar la Estrategia a Implementar en este año para el logro de las Metas Comerciales.

Por su parte, Salvador Gómez Padilla, Director Comercial de Negocio Individual Privado y René Vázquez Narro, Director de Estrategia Comercial, presentaron las metas establecidas y los cuadernos de bonos con los que estarán trabajando este año.

Dentro de las buenas noticias dadas a conocer a los participantes, estuvieron los destinos de las Convenciones 2014 y la nueva campaña publicitaria que, sin duda alguna, continuará posicionando a MetLife dentro del Sector Asegurador.

Durante la noche de clausura se reconoció a los Promotores de Negocio Individual Privado que destacaron con su producción en el 2012 en diversas categorías.

Para finalizar el evento contaron con la participación del speaker Cecilia González quien compartió sus experiencias con el pú-

El evento fue encabezado por Carmina Abad, Directora General de MetLife México y Marcelo Hernández Díez, Director Ejecutivo de Negocio Privado.



Carmina Abad, Directora General de MetLife México



Marcelo Hernández Díez, Director Ejecutivo de Negocio Privado

MetLife®



Reconocimiento de Negocio Individual Privado

blico asistente y puntualizó que la decisión de querer cambiar está en uno mismo.

Los participantes disfrutaron de tres días de actividades en las que convivieron, aprendieron y se informaron de las estrategias que MetLife tiene preparadas para este año.

Para finalizar, Marcelo Hernández agradeció a la fuerza de ventas su lealtad y apoyo hacia la compañía y ratificó que este evento es importante para reforzar el arranque de metas establecidas para 2013.

También exhortó a los asistentes a incrementar su desempeño en todas las actividades que realicen, ya que esto se verá reflejado en los resultados tanto individuales como de MetLife. Acentuó que para el logro de los mismos cuentan con todo el apoyo de la compañía y particularmente de él.

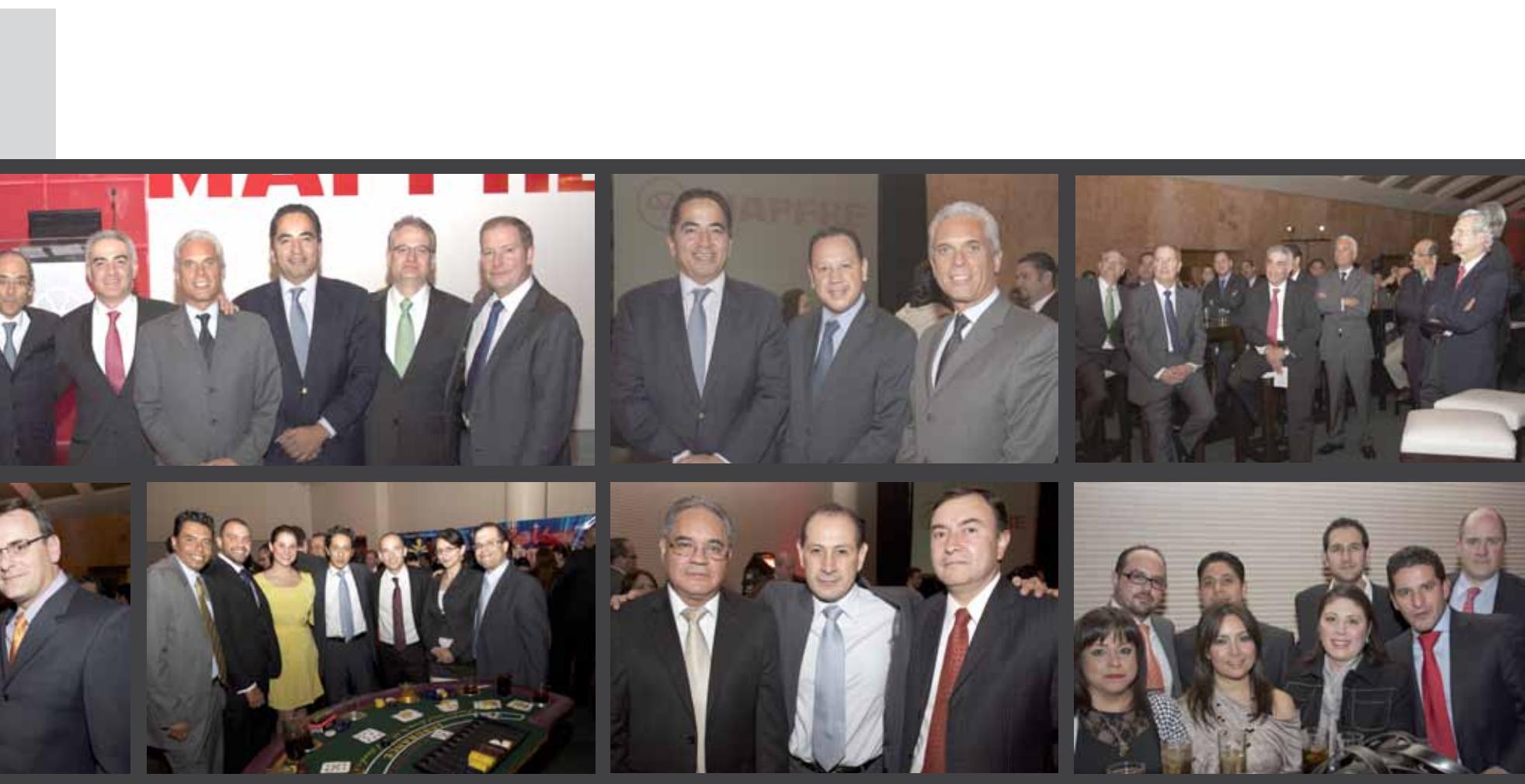
"Cuando ya no somos capaces de cambiar una situación, entonces debemos tomar el reto de cambiarnos a nosotros mismos".

MAPFRE invita a Corredores al Cóctel anual



El 31 de enero, **MAPFRE** presentó a Corredores las estrategias comerciales para 2013. El evento se llevó a cabo en el Restaurante Elago y fue encabezado por Miguel Barcia Gozalbo, Director General de Estructura Comercial, quien expuso el modelo de negocio para 2013.





Armando Montenegro, Director Corredores Globales dio la bienvenida a nombre de todos los directivos de **MAPFRE** México. "Como saben este es un evento que tiene dos propósitos fundamentales, informar los resultados de la compañía y reconocer el trabajo de todos ustedes, les agradecemos la confianza y el apoyo que brindan a **MAPFRE**".

Por su parte, el modelo de negocio para el 2013 fue presentado por Miguel Barcia Gozalbo; quien manifestó "dentro de la estrategia comercial trazada para este año, **MAPFRE** hará hincapié en el enfoque al Cliente".

El directivo se mostró satisfecho por los resultados obtenidos en 2012, y dijo, "**MAPFRE** es una empresa financieramente sólida. Así-

mismo, ratificó que: "La operación de **MAPFRE** es suficientemente estable y competitiva para atender las necesidades del cliente".

El evento se llevó a cabo en un ambiente de Casino en donde los asistentes disfrutaron de juegos y una gran subasta en donde se ganaron iPods, iPads mini y pantallas LCD.

Desde el evento de **MAPFRE**, se transmitió el programa "La Hora Gruixa" con la visita de la cabina EXA, en donde los invitados de Beto y Lalo para platicar sobre los seguros de **MAPFRE** fueron Ángel Fernández, Director Corredores Locales, Ricardo Madrid, Director Sector Automotor y Rafael Rebolilar Director de Mercadotecnia Estratégica.





Daniel Guzmán



Héctor David Guzmán



Lanza Grupo KC atractivo cuaderno de Incentivos 2013

Registran importantes crecimientos en 2012

Oaxtepec, Mor.- Teniendo como marco el Club Dorados, Grupo KC lanzó su atractivo cuaderno de incentivos 2013, el cual premia productividad, conservación, trayectoria y lealtad y permite incrementar de manera importante los ingresos de los productores. El director general de la firma, Daniel Guzmán Ríos señaló que fueron reconocidas como la promotoría número uno a nivel mundial para Metlife.

El evento de Kick Off de Grupo KC es sin duda fundamental en la conquista de las metas anuales. En él, se establecen las directrices que los agentes deberán seguir a lo largo del año para poder alcanzar y/o rebasar la meta. De esta manera, Grupo KC año con año logra seguir siendo el líder en ventas de MetLife pues no desiste en sus esfuerzos.

En este evento participaron cerca de 500 colaboradores del Grupo provenientes de sus diferentes oficinas: Distrito Federal, Acapulco, Iguala, Chilpancingo y Toluca todos con una sola visión, continuar siendo campeones. Se presentaron a cinco nuevos promotores quienes buscan hacer crecer y diversificar el negocio: Hera en Acapulco, Scorpio en el DF, Leo en Toluca, Roma en DF y Mercurio en Toluca; estas últimas dos enfocadas a la venta directa de seguros.



Roberto Rubio, Policarpo Vélez, Daniel Guzmán, Patricia..., Expositora de la MDRT, Hugo Meza y Gerardo Castro



Policarpo Vélez, Verónica Aquino, Abraham Guadarrama y Daniel Guzmán

Reconocen a Grupo KC como la promotoría número uno a nivel mundial de MetLife



Foto Grupal KC abre cinco nuevas Promotorías, Hera, Leo, Mercurio, Roma y Scorpio



Grupal



Mercurio Guillermo Novoa, Scorpio Gerardo Montiel, Hera Perla Espinoza, Policarlo Velez, Chronos Ángeles de la Cruz, Delfos Felipe Estrada, Argonautas Fernando Lira, Fenix Oscar Sotelo, Daniel Guzmán, Zeus David Guzmán, Esparta Juan Carlos Rincón, Olímpia Lorenzo Bustamante, Perseo Armando Gómez, Roberto Rubio, Leo Eric Olascoaga, Roma Arturo Gonzalez, Gerardo Castro



Grupal

Daniel Guzmán, director general y presidente del consejo de administración del grupo, agregó que el 2013 estaría lleno de oportunidades, sin embargo, lo fundamental estaría en ver que las cosas pueden hacerse de manera diferente: "Estoy orgulloso de contar

con la mejor fuerza de ventas de Metlife en el mundo".

Por su parte, Policarlo Vélez director comercial indicó que Grupo KC registró crecimientos importantes en los diferentes segmentos del negocio lo que los llevaba a ser cada vez más fuertes con-



solidadnos su presencia en un mercado cada vez más competitivo.

Se contó con una magna exposición precedida por la dirección comercial y presidencia de Grupo KC en la cual se invitó a los presentes a continuar con el trabajo que hasta el momento se había hecho, pero también, a superar sus expectativas; pues ello resultaría en el reconocimiento del Grupo en torno a sus logros.

Después de una mañana en la cual se sentaron los cimientos y el lanzamiento de las nuevas directrices de venta en el 2013, se llevó a cabo uno de los momentos más esperados: La entrega de boletos sencillos y dobles para las diferentes convenciones, la entrega del auto que se le hace a aquellos asesores que logran rebasar una meta en ventas y la adjudicación de las unidades a aquellos que revalidaran su compromiso de venta tres años seguidos.

Posteriormente a que los agentes ganadores fueran reconocidos, contaron con dos historias de éxito las cuales dejaron un buen sabor de boca a los agentes de Grupo KC, quienes con la energía que los caracteriza. Fernando Arias y Perla Espinoza Valdovinos compartieron sus historias, en las cuales enmarcaron su trayectoria a través de la cual tuvieron que andar; momentos de éxito y de fracaso que les llevaron a consolidar su postura y éxito dentro de las ventas.

Finalmente, la MDRT por sus siglas en Inglés (Million Dollar Round Table) tuvo presencia en el evento; bien es sabido que Grupo KC tiene más de 30 miembros MDRT en sus filas gracias a su trabajo y empeño. De esta manera, se contó con Patricia Tello, uno de los expositores MDRT de talla internacional quien expuso ante la audiencia, dotando a los participantes de ésta de herramientas frente a la asesoría y venta de un seguro de vida. Ella, agente de seguros, dejó ver a la audiencia la manera en la que ella logró ventas altísimas y de calidad, ventas enfocadas a las necesidades del cliente teniendo siempre en la mira la filosofía ganar-ganar.



Jesús Quiriarte



Graciela Alfaro



Fernando García Arias



Roberto Rubio



Perla Espinosa



Cuauhtémoc Salgado, Dir. Reg. Quálitas



Ramón Guerrero

Francisco Regil Vargas

5 DÉCADAS DE LEALTAD



Francisco Regil y su esposa Coty

Pocos, o muy contados, son los hombres que a los 68 años de edad puedan celebrar 50 años de un trabajo productivo, creativo, leal, de gran trayectoria, con un prestigio impecable y con más de 200 agentes en su organización.

Francisco Regil Vargas, es hoy un ícono en el mundo de la venta del seguro.

En 2012 cumplió 50 años de carrera en Grupo Nacional Provincial y alcanza a este logro pleno, feliz, con retos, actualizado, vigente con ánimo y energía de seguir enseñando, aprendiendo, actualizándose.

Normalmente, cuando una persona celebra 50 años, ya sea en una empresa o en una relación, llega por lo menos con 75 u 80 años de edad. Pero Paco ha sido inquieto desde temprana edad, y hoy sigue vigente, con ánimos y energía para seguir VENDIENDO y reinventándose día con día.

Especializado desde hace varios años en "Grandes Negocios" y en Planeación Patrimonial, formador de campeones, TRASCIENDE EN VIDA disfrutando su trabajo, haciéndolo día con día con la misma pasión y entusiasmo que en sus inicios, combinándolo hoy con más tiempo familiar, logrando así un equilibrio congruente en su vida.

La historia de Paco se inicia cuando se integra como agente de seguros en Grupo Nacional Provincial en 1962 y, en 1969, de acuerdo con su interés por dedicarse a la formación y desarrollo de Asesores Profesionales en Seguros, establece la Dirección de Agencia 713, la cual, bajo su visión y liderazgo, se constituyó en semillero de exitosos productores. Hoy en día, asociado con Alfredo Covarrubias, se ha formado CyC.

En su trayectoria como Director de Agencia destacan 27 CAMPEONATOS Y 18 SUBCAMPEONATOS en los diversos standings de la empresa, además de la obtención en dos ocasiones del

TROFEO George Holden, con el que la Asociación de Promotores de Agentes, ASPRO, reconoce al mejor promotor de agentes del país.

Mención aparte merece su ingreso en 1988 al SALÓN DE LA FAMA DE GNP, máximo reconocimiento que otorga la compañía a aquellas personalidades cuya actuación personal y profesional se constituye en un ejemplo a seguir por las actuales y futuras generaciones de aseguradores profesionales.

Es por eso que Francisco Regil hoy ES UNA LEYENDA VIVIENTE EN EL MERCADO DE LAS VENTAS DE SEGUROS.

Todo el año se celebró con diferentes eventos en CyC, en GNP, con diferentes grupos del medio asegurador y, para cerrar con broche de oro, Alfredo Covarrubias le ofreció una comida el pasado 5 de diciembre acompañado de su familia, funcionarios amigos, los mejores productores LA GRAN FAMILIA DE CYC.

Nuestro querido Paco GRACIAS POR ESTAR CON NOSTROS EN TUS PRIMEROS 50 AÑOS.

Instituciones de Seguros y de Fianzas fueron otros dos temas ampliamente comentados por los asistentes al seminario. Sobre ello, Rodríguez Magaña afirmó que ambas tienen un alto impacto en la industria, por lo que deben ser correctamente estudiadas y analizadas por los agentes para que trabajen apegados a los procedimientos que ambas leyes les soliciten.

Para iniciar con las exposiciones, Manuel Calderón de las Heras, vicepresidente de Operación Institucional de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), explicó la importancia, pormenores e impacto de la nueva Ley en la industria. Afirmando que la rezagada participación de



Juan Ramón de la Fuente

Lo que necesita México para crecer es una educación incluyente, eficiente y de calidad

los sectores asegurador y afianzador en el Producto Interno Bruto es responsabilidad del bajo crecimiento de la economía nacional; aunque no descartó que hay esfuerzos que autoridades, instituciones y agentes deben hacer, el gobierno y la economía también tienen trabajo pendiente y no deben dejarlo de lado.

Enseguida tomó el escenario Arturo Altamirano Dueñas, profesor en el Posgrado de Derecho Mercantil, módulo de Fianzas, en la Escuela Libre de Derecho, con el tema "Cambios y modificaciones al artículo 112". Altamirano Dueñas enmarcó el alcance de dicho artículo haciendo hincapié en que las modificaciones que se le hacen son regulares; sin embargo, existen algunas que impactan más en el sector afianzador y dio sus pormenores, con lo que acabó el primer día de trabajos del Seminario.

El segundo día se abordó el tema más esperado por los asistentes: Adolfo Christlieb Morales, presidente del

Consejo de Fianzas Monterrey, S.A., habló del seguro de caución y explicó a los asistentes las marcadas diferencias entre dicho seguro y una fianza. Lo que más destacó de su participación fue el haber mencionado que el seguro de caución será comercializado por aseguradoras de caución (que también podrán operar fianzas), por lo que, en su opinión, es probable que las instituciones afianzadoras desaparezcan pero no las fianzas como tales.

Después el Comité de Fianzas y asociados de la Amasfac invitaron a los asistentes y directores generales de las afianzadoras patrocinadoras del evento a dar sus puntos de vista acerca de un tema que ha cobrado gran importancia dentro del gremio: la guerra de precios. Al tomar el micrófono, los participantes externaron su preocupación respecto a este asunto y solicitaron la ayuda de la Amasfac para buscar una solución que tanto a agentes como a afianzadoras convenga.

Xavier Méndez Alvarado, socio director de Méndez Alvarado-DFK, S.C., prosiguió con el programa exponiendo el tema "Ley Federal del Trabajo y reformas fiscales". Xavier Méndez tocó cuatro puntos que los ahí presentes ya preveían como los más representativos: condonación de créditos fiscales, recargos y multas; tasas y tarifas del ISR aplicables en 2013 (está previsto que disminuirán); Ley Federal para la Prevención del Lavado de Dinero y sus implicaciones; y efectos fiscales y relevantes en materia de las reformas a la Ley Federal del Trabajo.

Después subió al podio Enrique Gómez Gordillo, asesor en Marketing de Respuesta Directa de Ventas, para compartir los puntos que afectan en la reducción de precios. Este asunto dejó a los agentes con enseñanzas sobre cómo hacer que



Adolfo Christlieb Morales

Imagino que a la larga las afianzadoras tenderán a desaparecer, más no las fianzas

la venta de sus productos crezca y, mejor aún, de manera sencilla y eficaz.

Eduardo Torreblanca Jacques, actual conductor de un programa de Radio Trece, abordó el "Universo PyMe", y con su disertación llamó la atención al afirmar que de las 5 mil-

lones 150 mil empresas que existen en México, el 99.8 por ciento son micro, pequeñas y medianas empresas, por lo que es de suma relevancia guiarlas hacia el camino del desarrollo económico y social.

Para cerrar con broche de oro los trabajos del XVI Seminario de Alto Nivel de Fianzas, Juan Ramón de la Fuente, médico psiquiatra y político mexicano que fue rector de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), dio la conferencia "Los retos del desarrollo nacional"; en ella tocó puntos imprescindibles de los cuales sobresalió la educación como el pilar más importante, pues dijo que una sociedad sin educación no puede avanzar, premisa preocupante para México, pues en la actualidad el sistema educativo nacional mexicano ocupa el lugar número 107 de 140 países. Sin duda, hay que trabajar en ello.

Con opiniones positivas por parte de los asistentes, Ramiro Rodríguez hizo la clausura oficial del evento durante la cena de gala. Algunas de las presentaciones sobresalientes serán publicadas en este medio informativo. Espérelas.



Julio Bermúdez Jáuregui

El trabajo en conjunto entre autoridades, afianzadoras y agentes hará la diferencia entre el desarrollo o la desaparición

Cambio generacional sin perder el valor del negocio, principal desafío de las empresas familiares

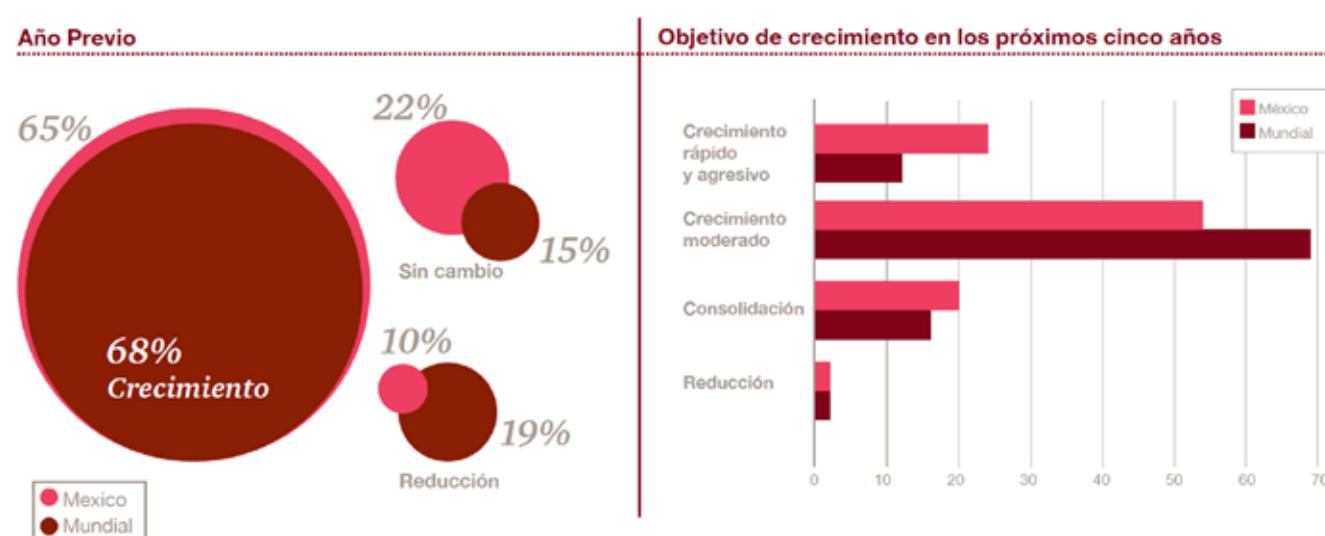
Ana Laura Martínez P.
@pea_analaura

Realizar el cambio de estafeta para las siguientes generaciones sin que el negocio pierda valor es el principal desafío al que tienen que enfrentarse las empresas familiares en México actualmente; aunado a ello, la innovación, atracción de talento, desarrollo de nuevos productos y negocios y acceso al financiamiento figuran como otros de los retos que ponen a prueba la capacidad estratégica de dichas compañías.

Durante 2012, 68 por ciento de las empresas familiares mexicanas registraron crecimiento en sus ventas; 22 por ciento se mantuvieron en el mismo nivel, y únicamente 10 por ciento presentaron bajas en sus registros; en una comparación con la realidad mundial, 65 por ciento de las empresas familiares incrementaron sus ventas; 15 por ciento no tuvieron cambios, y 19 por ciento registraron reducciones. Estos resultados, señaló PricewaterhouseCoopers (PwC), están relacionados con la expectativa o el plan que han creado las propias empresas para los próximos cinco años; es decir, las empresas familiares en México miran con positivismo su desarrollo en un periodo de más o menos un lustro.

Los datos fueron extraídos de la Encuesta Bianual a Empresas Familiares 2012, elaborada por PricewaterhouseCoopers (PwC) a través de mil 902 entrevistas en 28 países durante el segundo semestre de 2012 (mil 26 en Europa,

En 2012, el 68% de las empresas familiares de México incrementaron sus ventas; a nivel mundial el índice marcó 65%



80 en Europa Oriental, 304 en Asia Pacífico, 165 en Medio Oriente y África, 177 en Norteamérica y 150 en Latinoamérica). De los entrevistados, 74 por ciento son directores generales, 14 por ciento directores financieros y 12 por ciento tienen otras posiciones directivas.

Considerando el ámbito mundial, las empresas familiares señalan los retos ya mencionados como las principales situaciones de cuidado para el negocio; en México, el modelo de mercado divide los desafíos internos y externos.

Desafíos internos. Innovación, 44 por ciento; atracción de talento con capacidades y habilidades necesarias para desempeñarse de manera óptima en la empresa, 40 por ciento; desarrollo de nuevos productos y negocios, 28 por ciento; estar preparados para tener acceso al financiamiento y disponibilidad de fondos en condiciones preferenciales, 22 por ciento; incorporación de nuevas tecnologías, 18 por ciento, y flujo de efectivo y control de costos, 10 por ciento.

Qualitativamente, los retos internos que enfrentan las empresas familiares a nivel mundial tienen diferente peso: la atracción de talento con experiencia y capacidades idóneas es el más importante, con 43 por ciento, seguido por innovación y reorganización de la empresa, con 21 por ciento; flujo de efectivo y control de costos, 17 por ciento, y acceso al financiamiento, 14 por ciento.

Desafíos externos. En cuanto a los re-

Agilidad, motivación, continuidad, perspectiva a largo plazo y tipo de dirigentes, factores que conforman la diferencia entre las empresas familiares y las que no lo son

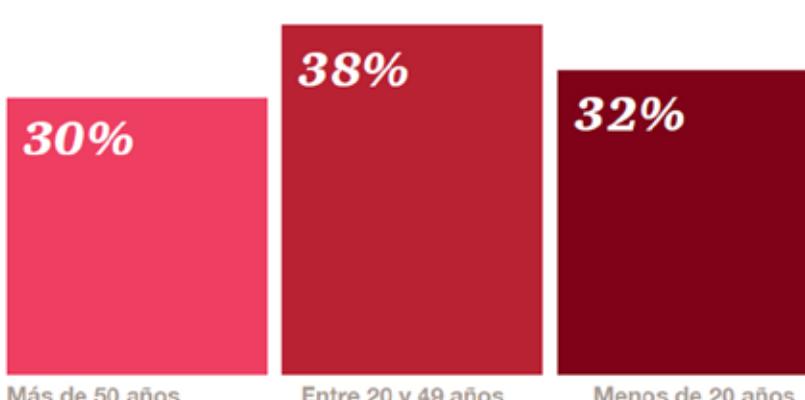
nivel mundial.

Agilidad, motivación, continuidad, perspectiva a largo plazo y tipo de dirigentes son los principales factores que constituyen la diferencia entre las empresas familiares y las que no lo son, opinaron los encuestados. Por otro lado, señalaron que las principales desventajas a las que se enfrentan las empresas familiares son el acceso al capital en igualdad de condiciones ante empresas más grandes o públicas; los conflictos familiares y la falta de reglas claras para los familiares que trabajan en la empresa, la atracción y retención de talentos que posean las habilidades y experiencia necesarias en los negocios, la falta de un plan de sucesión bien estructurado y la falta de visión de algunos socios de mayor edad.

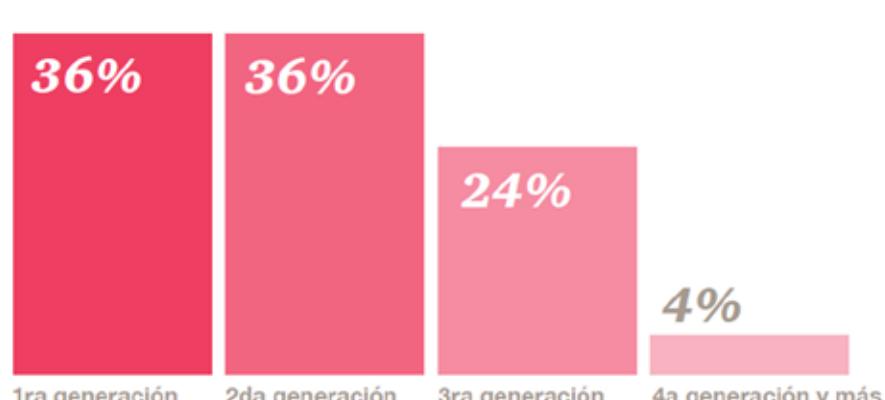
Para finalizar, en cuanto al tema de tema de la sucesión, la necesidad de establecer reglas para los familiares con el objetivo de que el patrimonio familiar perdure a lo largo del tiempo y no pierda su valor se satisface a través del establecimiento de un Plan de Sucesión. El 68 por ciento de las empresas familiares en México opinaron que la sucesión es un reto muy importante, mientras que a nivel mundial lo es para el 72 por ciento de las encuestadas. Asimismo, el 68 por ciento en México y el 69 por ciento a nivel mundial desean que los conflictos familiares no sean un reto significativo para los próximos cinco años.

tos externos que enfrentan las empresas familiares, tanto las mexicanas como las que se encuentran alrededor del mundo coinciden, aunque su ponderación es distinta. El reto externo más importante se refiere a las condiciones de los mercados, con 54 por ciento para los dos casos; competencia, con 24 por ciento para México y 27 por ciento a nivel mundial; acceso al financiamiento, con 16 por ciento en México y 17 por ciento a nivel mundial; regulaciones gubernamentales, con 16 por ciento en México y 27 por ciento a nivel mundial; tipo de cambio, 10 por ciento en México y 17 por ciento a nivel mundial; e incertidumbre, con 8 por ciento en México y 14 por ciento a

Edad de las empresas



Generaciones familiares en las empresas familiares



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

Jeff Hughes
CEO
GAMA INTERNATIONAL

The image shows the front cover of a book titled "AGENTES DE SEGUROS" by César Rojas R. The cover features a black header with white text, a red banner with white text, and a large red title "ATRAER, DESARROLLAR Y RETENER" with the subtitle "a los MEJORES" below it. At the bottom, there are four yellow silhouettes of people standing in a row. To the right of the book, there is a group of grey silhouettes of people standing in a line. The book is positioned on a white surface against a black background.

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

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

Emite la SHCP reglas de operación del Programa de Contingencias Climatológicas

El Diario Oficial de la Federación (DOF) del 8 de febrero de 2013 publicó las reglas de operación del Programa de Seguro de Contingencias Climatológicas emitido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), esquema que permitirá, a través de Agroasemex, potenciar la capacidad financiera del gobierno federal e incrementar la cobertura física de los riesgos catastróficos paramétricos ante la ocurrencia de contingencias climatológicas que afecten la actividad agropecuaria.

De acuerdo con el documento de referencia, este programa tiene como propósito potenciar la capacidad financiera del gobierno federal mediante el pago de la prima para la contratación de seguros catastróficos paramétricos, con el fin de proteger las desviaciones financieras que se originen por la ocurrencia de contingencias climatológicas que afecten la actividad agropecuaria, lo que permitirá incrementar la cobertura física del Cadena (Comité de Ayuda a Desastres y Emergencia Nacionales).

El programa a que se refieren estas reglas tiene el carácter de nacional y es temporal, conforme a lo que se establezca en el PEF y sus beneficiarios son aquellos estados, municipios, regiones y cultivos que no cuenten con seguro de tipo comercial y que estén expuestos a los efectos de fenómenos climatológicos en el sector agropecuario.

De igual forma, se beneficiarán aquellos municipios, regiones y cultivos que la Sagarpa defina como prioritarios o susceptibles, en función de su vulnerabilidad y exposición a los efectos de fenómenos climatológicos en el sector agropecuario, conforme a lo establecido en las reglas del Cadena y a los criterios y requisitos previstos en ellas.

El seguro se contratará en aquellas entidades federativas, regiones y cultivos del país que sean identificados por la Sagarpa como prioritarios conforme a las reglas del Cadena, y siempre que se cumpla con los criterios de selección establecidos en estas reglas para el otorgamiento de los apoyos.

Por su parte, Agroasemex elaborará un estudio técnico conforme a los requerimientos del Cadena, en el que identificará las entidades federativas, cultivos y agostaderos susceptibles de asegurarse mediante el uso de estaciones meteorológicas administradas por la CNA o el uso de sensores remotos, conforme a la existencia de una base de datos confiable en cuanto a serie histórica y calidad de la información y considerando una adecuada y eficiente infraestructura de medición.

Con base en los estudios técnicos realizados por dicha institución aseguradora, la Sagarpa procederá a la contratación del seguro para aquellos estados, regiones, cultivos, agostaderos y riesgos susceptibles de protegerse, sin exceder los recursos asignados en el PEF al Programa de Contingencias.

Una vez aceptado el riesgo, Agroasemex procederá a emitir la póliza o pólizas

ANEXO 1 MATRIZ DE INDICADORES Programa del Seguro para Contingencias Climatológicas									
Resumen Narrativo	Nombre Del Indicador	Definición del Indicador	Método de Cálculo	Dimensión del Indicador	Frecuencia de Medición	Unidad de medida	Tipo de valor	Medios de Verificación	Supuestos
Fin: Contribuir al desarrollo del seguro y administración integral de riesgos para la protección de la actividad agropecuaria con Seguros Paramétricos Agrícolas (SPA).	Porcentaje de participación de las primas con subsidio del Programa en relación al total de primas de seguros agrícolas en el Sistema Nacional de Aseguramiento al Medio Rural (SNAMR) ^v .	Se refiere a la participación porcentual de las primas con subsidio respecto del total de las primas de los seguros agrícolas, en el país (SNAMR) ^v	$\frac{[(\text{Monto total en pesos de las primas con subsidios del Programa en el año } t)]}{(\text{Monto total en pesos de las primas de seguros agrícolas con subsidio reportadas en el SNAMR en el año } t)} * 100$	Eficacia	Anual	Porcentaje	Relativo	Informes trimestrales y de cierre del año del PCC disponible en la página de Internet de AGROASEMEX generados y al resguardo de Dirección de Administración de Programas de Subsidio de AGROASEMEX.	La SAGARPA contrata aseguramientos catastróficos SPA.
Propósito: Incrementar la superficie asegurada con subsidio a la prima de aseguramientos catastróficos (SPA) con recursos del Programa en áreas geográficas de estados y municipios que la SAGARPA determine como prioritarios	Tasa de variación de la superficie agrícola asegurada con subsidio del Programa.	Se refiere al cambio porcentual de la superficie agrícola asegurada con subsidio del PCC respecto al promedio, de los cinco años anteriores, de la superficie agrícola asegurada con subsidio del Programa	$\frac{[(\text{Número de hectáreas agrícolas apoyadas con subsidio del Programa en el año } t)]}{(\text{Promedio de las hectáreas agrícolas apoyadas con subsidio del Programa en los años } t-1, t-2, t-3, t-4 \text{ y } t-5) * 100}$					Bases de datos del PCC generadas y al resguardo de Dirección de Suscripción Institucional de AGROASEMEX.	
Componente: El apoyo económico se aplicó para el pago de la prima del seguro SPA adquirido por la SAGARPA.	Porcentaje de participación de los recursos del Programa en relación al total de primas de Seguros paramétricos agrícolas contratados por la SAGARPA.	Se refiere a la participación porcentual de los recursos del Programa en relación al total de primas de los Seguros paramétricos agrícolas contratados por la SAGARPA.	$\frac{[(\text{Monto en pesos de las primas totales con subsidio del Programa en el año } t)]}{(\text{Monto en pesos de las primas totales de los Seguros Paramétricos Agrícolas contratados por la SAGARPA en el año } t)} * 100$	Eficacia	Anual	Porcentaje	Relativo	Informes de seguros catastróficos proporcionados por la SAGARPA, generados y a resguardo de la Dirección General de Atención al Cambio Climático en el Sector Agropecuario de la SAGARPA.	
1 Actividad: Pago de las pólizas de los Seguros paramétricos SPA, determinadas por la SAGARPA	Porcentaje de las pólizas pagadas con recursos del Programa	Se refiere al porcentaje de las pólizas pagadas con recursos del Programa respecto del total de pólizas de los seguros paramétricos emitidas	$\frac{[(\text{Número de pólizas pagadas con recursos del Programa en el año } t)]}{(\text{Total de pólizas emitidas por AGROASEMEX año } t)} * 100$	Eficiencia	Anual	Porcentaje	Relativo	Reporte de emisión y pago de pólizas de seguros agrícolas catastróficos paramétricos, generado y al resguardo de Dirección de Suscripción Institucional de AGROASEMEX.	

^v El SNAMR o Sistema Nacional de Aseguramiento al Medio Rural contempla los aseguramientos agrícolas comerciales con subsidio del Programa del Subsidio a la Prima del Seguro Agropecuario más los aseguramientos agrícolas de tipo catastróficos contratados por la SAGARPA y por los Gobiernos de los Estados.

zas correspondientes a favor de Sagarpa, en su calidad de asegurado, en donde consten el estado, superficie, cultivos y riesgos asegurados en cada una de las estaciones meteorológicas seleccionadas o índices de vegetación protegidos en las zonas de agostaderos, así como la suma asegurada y el monto de la prima.

Emitida la póliza o pólizas, Agroasemex procederá a realizar la afectación presupuestal de los Recursos del Programa de Contingencias hasta por el monto necesario para cubrir las primas, en un plazo que no excederá de treinta días naturales posteriores a la fecha de aceptación del riesgo y dependiendo de la disponibilidad presupuestal.

Agroasemex liquidará a Sagarpa las indemnizaciones que resulten en caso de que se presenten los riesgos cubier-

tos por el seguro, en la forma y términos establecidos en la póliza o pólizas correspondientes.

La administración de los recursos que Agroasemex pague por concepto de indemnizaciones estará a cargo de Sagarpa. La canalización de esos recursos en forma de apoyos a la población rural afectada por alguno de los riesgos protegidos por el seguro será responsabilidad exclusiva de Sagarpa, a través del Cadena y conforme a él.

El seguimiento, control y auditoría del Programa de Contingencias estará a cargo de la Secretaría de la Función Pública (SFP), en el ámbito de la competencia y atribuciones que establezcan las disposiciones legales aplicables.

La SFP podrá practicar auditorías a través de sus áreas centrales o del OIC.

La SFP, a través de sus áreas centrales o del OIC, tendrá las siguientes atribuciones en términos de su reglamento interior.

La SFP a través de sus áreas centrales o del OIC, buscará impulsar la mejora continua de los procesos administrativos relacionados con estas reglas, a través de la detección de áreas de oportunidad; prevenir prácticas de corrupción e impunidad a través de la difusión de normas y auditorías, el establecimiento de controles internos y de asesoría, y promover la adecuada rendición de cuentas de los Recursos, contribuir a la transparencia de la gestión en la canalización de los mismos, así como al desempeño honesto, eficaz y eficiente de las áreas de Agroasemex involucradas en la ejecución del Programa de Contingencias.

Reformas Estructurales: cómo acercarse al tema

Luis Pazos

Twitter:@luispazos1

lpazos@prodigy.net.mx

Profesor de Economía Política

Una expresión que está en boca de muchos políticos y analistas es **Reformas Estructurales**, pero pocas personas saben en qué consisten tales modificaciones o a quiénes benefician o perjudican si se aprueban en tal o cual dirección.

Cuando reformamos estructuralmente una casa, no tan sólo la pintamos de diferente color, sino que apuntalamos cimientos y reforzamos columnas ante un desgaste que la pone en riesgo de derrumbarse.

Las reformas estructurales en materia fiscal, laboral y energética implican cambios de fondo que deben realizarse de tal forma que se traduzcan en más empleo y crecimiento. Reformas a medias no ayudan a la generación de trabajo ni al desarrollo y, como no van a funcionar, evitarán por años que se realicen las que sí darán resultados.

Si eso pasa, México estará condenado por más años a continuar con legislaciones en materia laboral, fiscal y energética que nos impiden competir con otros países, que sí las han ejecutado correctamente, por una mayor inversión, precursora del empleo y el crecimiento.

Ante la importancia de que esas reformas se realicen correctamente, sintetizo



Nueva obra de Luis Pazos acerca de esta materia

en el libro **Reformas estructurales** los cambios que implican y los beneficios alcanzados en países donde las han aplicado, como la laboral en Alemania, la energética en Brasil y la fiscal en Chile.

El libro **Reformas Estructurales** ayuda a que nuestros legisladores, funcionarios, políticos y ciudadanos, preocupados por el desempleo y el bajo crecimiento, tengan claro en qué deben consistir esas reformas para alcanzar los niveles de competitividad legislativa que nos permitan competir por la atracción de inversiones, tanto nacionales como extranjeras, que nos ayuden a incrementar la inversión a niveles suficientes para reducir estructuralmente el desempleo y la pobreza que todavía sufren millones de mexicanos.

El libro **Reformas Estructurales** no es de derecha o de izquierda; está basado en las experiencias de varios países que las aplicaron con éxito, como es el caso de China, y en los que han fracaso por no aplicarlas, como algunos latinoamericanos y europeos.

El libro fundamenta sus afirmaciones en cifras duras mediante las cuales podemos derivar la urgente necesidad de esas reformas e identificar a los grupos organizados que por intereses económicos, de control político o ataúvismos ideológicos quieren que todo siga igual y obstaculizan las reformas en el sentido correcto.

10 cualidades de los líderes destacados

Dale Carnegie México*

Si bien las fortalezas y capacidades individuales pueden variar, la mayoría de los expertos coinciden en que los líderes sobresalientes tienden a ver el mundo de manera similar. Un conjunto sólido de valores es particu-

larmente importante, ya que es un compromiso con altos estándares éticos.

En un estudio realizado a los corporativos más importantes del mundo, incluyendo México, la revista **Fortune 500** dice que las cualidades más comúnmente observadas en líderes sobresalientes son:

- 1 Liderazgo a través del ejemplo – Son ejemplo para los demás.
- 2 Visionarios – Proveen un sentido de dirección.
- 3 Comunicadores poderosos – Tanto para hablar como para escuchar.
- 4 Confiables – Se comportan de una manera coherente, ética y justa.
- 5 Calmados – Tienden a mantener la calma bajo presión, aun cuando las cosas no van bien.
- 6 De mente abierta – Aceptan el diseño constructivo o los desacuerdos.
- 7 Profesionales – Y respetables, tanto en el trabajo como en su vida privada.
- 8 Claros de pensamiento – Pueden simplificar lo que piensan o explican para aumentar al máximo la comprensión y evitar confusiones.
- 9 Muestran respeto por todas las personas, sus opiniones y su capacidad para lograr resultados importantes.
- 10 Apoyan ayudando a otros a construir sobre sus fortalezas y demuestran aprecio y reconocimiento.

* Dale Carnegie México, empresa dedicada al entrenamiento de ejecutivos y vendedores, es, se dice, la firma predilecta del lado humano del desempeño en el ámbito empresarial mexicano. Más información en martha@dalecarnegie.com.mx



Te invita a:

¡NUEVOS CURSOS!

- Nueva ley de Instituciones de Seguros y Fianzas
Del 26 al 27 de febrero
- Reaseguro: Aspectos Técnicos y Contables
Del 5 al 6 de marzo

Talleres de Ventas
Inicio 6 de marzo

Programa Técnico
Seguros de Daños
Inicio 7 de marzo
Sede: Monterrey, N.L.

Taller de Grafoscopia
Inicio 8 de marzo

Libro Electrónico
de Auto Estudio
Inducción a la Actividad Aseguradora
Cédula A Cédula B Cédula F
P.L.D. Seguros P.L.D. Fianzas

Si tu tiempo o trabajo no te lo permite, pregunta por nuestros cursos de
AULA VIRTUAL

¿Necesitas elaborar el Programa de Capacitación para la Fuerza de Ventas y los Colaboradores de tu empresa?

¡Prueba nuestra DNC Automatizada!

Crecen ingresos de Grupo Mapfre 7.5% y totalizan 25,301.2 millones de euros

El 64.5% de sus ingresos se obtienen fuera de España

Al presentar el informe correspondiente al ejercicio 2012, Antonio Huertas, presidente de Mapfre, informó que en ese periodo el grupo incrementó sus ingresos en 7.5 por ciento, para llegar a 25,301.2 millones de euros, lo que revela al mismo tiempo que la corporación ha rediseñado su posicionamiento estratégico en el que destaca que "Mapfre quiere ser la aseguradora global de confianza".

Este avance dio pie para la reflexión que llevó al grupo a revisar visión, misión y valores. La base de estos cambios está en el hecho de que Mapfre es una multinacional presente en 46 países de los cinco continentes; de que 64.5 por ciento de sus ingresos proceden de fuera de España; de que cuenta con 35,586 empleados en todo el mundo y más de 62,000 agentes, delegados y corredores.

El presidente del grupo asegurador que tiene 5,390 oficinas propias en todo el mundo, (3,069 oficinas en España y 2,321 oficinas en el exterior), atribuyó

el resultado obtenido en 2012 al buen comportamiento del negocio exterior, sobre todo en Brasil y en Estados Unidos. Las primas superaron los 21,579 millones de euros, con un incremento de 10.1 por ciento.

En el lapso que incluye el reporte, las ganancias del grupo ascendieron a 665.7 millones de euros, cifra que refleja una baja de 30.9 por ciento frente a lo obtenido un año antes.

Lo anterior obedece, explicó Huertas, a las provisiones y los deterioros, que se situaron en los 404.8 millones de euros. "El beneficio recurrente, sin embargo, crece un 9.6 por ciento, hasta los 942 millones de euros, lo que refleja la solidez del grupo, cuyos fondos propios se incrementan en 2012 en más de 750 millones de euros, hasta 7,810.5 millones", explicó.

Huertas precisó: "La estrategia de diversificación geográfica y de negocio de Mapfre nos permite continuar creciendo y mantener un balance saneado. Asimismo, la confianza demostrada por el mercado en la colocación de obligaciones del grupo, la posición de liquidez y solvencia, con un ratio del 261 por ciento, nos permiten afrontar el futuro con confianza".

■ EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

La División de Seguro España, que aporta el 33 por ciento de las primas totales, alcanzó los 7,507.6 millones de euros en primas, con una reducción del 4.5 por ciento, frente al descenso de 5.3 por ciento del sector, lo que significa que éste es un año más en que se gana cuota de mercado pese a la fuerte caída de la demanda interna en España.

La División de Seguro Internacional, que engloba las actividades aseguradoras fuera de España, totalizó 10,833.9 millones de euros, con un crecimiento de 23.3 por ciento, que ya supone el 47 por ciento de las primas totales del grupo.

En los países de América Latina, Mapfre obtuvo un volumen de primas de 8,649.1 millones de euros, que es un 25.8 por ciento más que lo que se consiguió en un periodo antes. Destaca el fuerte crecimiento del negocio en Brasil (+33.7 por ciento, hasta los 4,761.4 millones de euros), país que representa el 55 por ciento del negocio de Mapfre en la región. Además, Mapfre

logró incrementos en prácticamente todos los países de la zona, destacando los casos de Colombia (+30.3 por ciento), Perú (+30.1 por ciento), Venezuela (+27.9 por ciento), América Central (+25.4 por ciento) y México (+25.1 por ciento).

En el resto de los países donde el grupo mantiene operaciones aseguradoras -Estados Unidos, Filipinas, Malta, Portugal y Turquía- se lograron primas del orden de los 2,184.8 millones de euros, un 14.1 por ciento más que el año anterior. Destaca el incremento en Estados Unidos: 1,513.9 millones de euros (+8.1 por ciento), y en Turquía: 387.1 millones (+38.6 por ciento).

El beneficio antes de impuestos mejora de manera significativa: en América Latina aumentó 14.6 por ciento y en el resto de países de la División, 37.1 por ciento, destacando el crecimiento de América Central (+305.7 por ciento), Estados Unidos (+79.6 por ciento), Perú (+62.6 por ciento) Colombia (+44.5 por ciento) y Turquía (+33.7 por ciento).

La División de Negocios Globales, que aporta 20 por ciento de las primas del grupo y que integra sus actividades de Reaseguro, Global Risks y Asistencia, alcanzó los 4,887.9 millones de euros en primas e ingresos operativos, con un incremento de 12.2 por ciento sobre el ejercicio precedente.

La empresa emplea a 35,586 personas en el mundo y trabaja con más de 62,000 agentes

Comienza en marzo 1 de los 8 talleres de ventas del Imesfac

El Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A.C. (Imesfac), empezará a impartir el 6 de marzo de 2013 una serie de talleres de ventas que harán un recorrido por las diferentes facetas de este proceso, incluida la fundamental, que se refiere al servicio que ayuda a realizar nuevas ventas y conservar a los clientes. Temas y calendario son los siguientes:

Taller 1: Identificación de mercados y calificación de prospectos. Se efectuará el 6de marzo, de 9:00 a 13:00 horas, con un seguimiento previsto para el 13 de marzo, de 9:00 a 11:00 horas, y contempla:

- Exponer las etapas del ciclo de ventas
- Diferenciar los conceptos de Venta, Mercadeo, Tipos de Mercado
- Identificar y diferenciar los tipos de mercados existentes
- Identificar los principales componentes de la Prospección Exitosa como parte del ciclo de ventas.

Taller 2: Acercamiento al prospecto. Se realizará el 20 de marzo, de 9:00 a 13:00 horas, con un seguimiento preparado para el 27 de marzo, de 9:00 a 11:00 horas, e incluye:

- Establecer los mejores escenarios personales para iniciar el acercamiento al prospecto
- Identificar las principales herramientas de apoyo para el primer contacto con el cliente
- Reconocer los pasos para superar los obstáculos de la prospección
- Reconocer la importancia de la planeación, programación y seguimiento de las citas.

Taller 3: Entrevista con el prospecto. Se llevará a cabo el 3 de abril, de 9:00 a 13:00 horas, con un seguimiento programado para el 10 de abril, de 9:00 a 11:00 horas, y comprende:

- Clasificar los distintos tipos de entrevistas
- Distinguir las características de las principales

etapas de la Entrevista Inicial

- Identificar los principales elementos de una Presentación Exitosa como parte de un ciclo de ventas
- Describir cómo establecer un contacto personal de alto impacto.

Taller 4: Obtención de la información. Este taller tendrá lugar el 17 de abril, de 9:00 a 13:00 horas. Se le dará un seguimiento el 24 de abril, de 9:00 a 11:00 horas, e incluirá:

- Establecer un ambiente de confianza propicio para el intercambio de información
- Identificar las principales herramientas para la obtención de información
- Describir los diferentes tipos de preguntas que se utilizan con los clientes
- Distinguir a los proveedores de información primarios y secundarios.

Taller 5: Análisis de la información. Este taller se verificará el 8 de mayo, de 9:00 a 13:00 horas, con un seguimiento el 15 de mayo, de 9:00 a 11:00 horas, y examinará cómo:

- Utilizar adecuadamente las herramientas de Diagnóstico de Necesidades
- Implementar las herramientas de análisis y síntesis de la información proporcionada por el cliente
- Generar posibles escenarios adecuados a las necesidades del cliente

Taller 6. Desarrollo y presentación de propuestas. Este taller se desarrollará el 22 de mayo de 9:00 a 13:00 horas, con un seguimiento el 29 de mayo, de 9:00 a 11:00 horas, y el propósito es analizar cómo:

- Emplear la información derivada de los análisis para generar una propuesta flexible al cliente
- Implementar indicadores de retroalimentación para recalibrar la propuesta
- Reconocer la importancia de la tecnología como medio idóneo para generar y rediseñar propuestas de manera eficiente.

Taller 7: Contratación del producto. El taller se realizará el 5 de junio, de 9:00 a 13:00 horas, con un seguimiento preparado para el 12 de junio, de 9:00 a 11:00 horas, con el propósito de:

- Identificar los principales componentes de una negociación exitosa
- Implementar las estrategias de Análisis de Personalidad y Habilidades de Negociación para propiciar el cierre de la venta
- Establecer con claridad los alcances y limitaciones del producto.

Taller 8: Dar servicio al plan. El último taller de esta serie se hará el 19 de junio de 9:00 a 13:00 horas, con un seguimiento el 26 de junio, de 9:00 a 11:00 horas, con la finalidad de:

- Reconocer la importancia de la continuidad en el servicio como elemento diferenciador en las preferencias del cliente
- Identificar las claves del mantenimiento al cliente como una herramienta indispensable para retener y desarrollar nuevos clientes
- Implementar estrategias de Postventa (seguimiento, garantía, soluciones, complementos, servicios adicionales, etc.) para liderar las preferencias del cliente.

¿Requiere más información? Solicítela vía correo a: josefina.magana@imesfac.com.mx

En México hay sólo 2000 planes de privados de pensiones; el número incipiente crecería con regulación adecuada

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

La Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar), reveló que en México existen solamente dos mil planes privados de pensiones registrados que cubren a un millón trescientos cincuenta mil trabajadores, lo cual, advirtió, es un universo muy limitado, comparado con el número de personas y compañías existentes en el país.

Explicó lo anterior Jorge Servín, presidente de la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores, A.C., en entrevista para EL ASEGUADOR. Servín agregó que hoy se puede hablar de una transición demográfica, en la cual "la población envejece, y tanto las empresas como la sociedad tenemos que ir preparándonos para enfrentar la situación, sobre todo porque cada día que pasa se ha ido acentuando el hecho de que el ingreso proveniente de la seguridad social, cuando una persona se jubila, es insuficiente. "Este tipo de planes privados complementan tal ingreso", recalcó.

El también director de Retiro, Riesgos y Finanzas de Mercer, indicó que actualmente es posible analizar la tendencia en cuanto al crecimiento de planes privados de pensiones, ya que en los últimos años el impulso mostrado es significativo en comparación con lo que existía hace varias décadas.

"Y aquí hay una situación particular: Debemos crear conciencia y sensibilizar al trabajador, aunque también a las compañías, porque definitivamente México está envejeciendo, pues se prevé que en el año 2050 casi la tercera parte de la población tendrá más de 60 años.

Otro factor importante es el de la legislación, la cual debe ser adecuada. No estamos esperando que los cambios ocurran de manera milagrosa. Estamos actuando y trabajando en eso porque la vigente sí crea confusión, además de que si las compañías son muy conservadoras, fiscalmente hablando, las inhibe para crear planes privados de pensiones.

Agregó que independientemente de este mecanismo, nosotros como personas debemos ser conscientes de la importancia que tiene el ahorrar para el futuro.

Pinta un panorama que exige de decisiones y hábitos puntuales

■ Los jubilados y sus pensiones

Si se pudiera apostar por una acción que garantizara que los jubilados que vendrán gozarán de una pensión digna, ¿cuál sería? Jorge Servín dijo al respecto: Sería ideal que pudieran establecerse o difundirse estos planes privados de pensiones. La estrategia ideal sería optimizar la seguridad social, que la gente sea consciente de lo que va a recibir. Después, sobre ese primer bloque, establecer un plan privado de pensiones para complementar.

Lo óptimo sería que la persona tuviera una fuente de ahorro personal y se crearan incentivos. Ahora existen, pero son limitados o de difícil entendimiento para las personas. A mí me gustaría que se pudiera aportar más o contribuir más a la seguridad social; sin embargo, eso, tanto política como económicamente, es inviable.

Lo anterior significaría que las aportaciones de la compañía y las gubernamentales se incrementaran, para que eso nos llevara a obtener una mejor tasa de reemplazo. Es decir, qué proporción de tu último salario representa lo que recibirás. Sin embargo, se han hecho algunos estudios, y actualmente eso no es viable.

A ello obedece que tengamos que buscar el siguiente mecanismo. Habiendo como consultor, destacaría la difusión de los planes privados de pensiones. No importa tanto el beneficio que se diseñó. Lo importante es que esto empiece a propagarse para que complemente la insuficiencia. Pero entiendo en qué clase de país nos desenvolvemos, con imposibilidad de muchas personas de poder ahorrar. Lo ideal sería que complementáramos los planes con un ahorro eficiente.

Quiero agregar que como directivo de Mercer y según el punto de vista gremial, el quid es justamente impulsar y fomentar el desarrollo de estos planes, de estos esquemas. En conclusión, me gustaría destacar que la situación actual numéricamente hablando no es la mejor; que no es lo que tal vez algunos esperábamos después de algún tiempo. Pero hoy existen condiciones favorables y somos optimistas en el sentido de que esto pronto se difundirá.

■ Los retos, los desafíos

El principal reto es crear conciencia en la gente (educarla) y en las compañías. En la gente, porque México, como otros países de América Latina, no tenemos una cultura de previsión. Nos es difícil ver a futuro y cómo subsistiremos en el tiempo venidero. Es importante lograr que la gente sea consciente de la importancia que tiene prepararse, ahorrar para el futuro, o buscando medios que

Jorge Servín añadió que actualmente "todavía podemos decir que México cuenta con el mejor sistema de seguridad social: la familia; porque, si analizamos la situación, es muy común que nosotros o nuestros hermanos apoyemos a nuestros padres. Pero esa dinámica cada vez va siendo menor. Las familias cada vez son más pequeñas, y ya no será tan fácil la distribución del ingreso.

"Quiero ser claro: hoy sí se está preparado para administrar las contribuciones o las cuotas tanto del trabajador como del patrón y del gobierno, para que al momento en que la persona se retire o se jubile pueda recibir el monto correspondiente. La operación del sistema no es una preocupación. ¿que puede suceder? Por supuesto que sí".

La verdadera preocupación radica en

que una vez que se haga el pago correspondiente a un grupo importante de personas ese ingreso sea insuficiente, pues qué va a hacer una persona para obtener los medios para su subsistencia?

Ése es el verdadero problema social al que nos enfrentaríamos. Aunado a lo que son las pensiones, todo esto va a estar asociado a la salud, porque la población va envejeciendo, la expectativa de vida se ha incrementado significativamente. En tales condiciones las enfermedades crónico-degenerativas, cuyos tratamientos son costosos y la persona involucrada difícilmente podrá ser atendida en un esquema privado. Tendrán que acudir al Instituto Mexicano del Seguro Social y éste, por insuficiencia de recursos o infraestructura, no está preparado para eso.



Jorge Servín, Presidente de los actuarios consultores habla de los desafíos

le permitan subsistir cuando éste ya no labore.

Otro desafío es la regulación. Sería ideal que en el corto plazo la tuviéramos adecuada al entorno en el que nos encontramos, y en el que se encuentran y evolucionan los planes privados de pensiones. Conforme los planes han venido evolucionando se han practicado pequeñas modificaciones, pero hay muchas cosas que lucen obsoletas y crean cierta confusión.

Se requiere que las empresas tam-

bien entiendan que hay una campaña fiscal de acuerdo con la Ley del Impuesto sobre la Renta para este tipo de esquemas, según los cuales las aportaciones que se hagan son deducibles para la tributación.

Lo ideal es que cuando se constituya un plan la compañía segregue estos recursos, contantes y sonantes en un fondo, porque les servirá en el mediano y largo plazo para hacer frente al pago de los beneficios del retiro, de la jubilación.

¿Qué se entiende por renovación garantizada en el contrato de seguro de Gastos Médicos Mayores?

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

Respecto al concepto de **renovación garantizada** en Gastos Médicos Mayores, el licenciado Pablo Vizcaíno, socio director del despacho Vizcaíno, Olvera y Señaéz, indicó que hay que aclarar que, en un contexto de "normalidad contractual", cada empresa aseguradora se obliga al cumplimiento del contrato de seguro para eventualidades verificadas **durante la vigencia estipulada en la póliza**, ya sea mediante el resarcimiento del daño, o bien mediante el pago de una suma de dinero, estableciéndose como generalidad el lapso de un año.

En entrevista para EL ASEGURADOR, Pablo Vizcaíno refirió que es fácil entender que la vigencia establece el marco temporal de responsabilidad de la aseguradora bajo el contrato, y, consecuentemente, ésta queda exenta de cumplimiento en el caso de que aquella feneza y ocurran a posteriori eventualidades dañosas.

El entrevistado añadió que, no obstante lo anterior, y de acuerdo con las necesidades propias del mercado de seguros, se han tenido que presentar vari-

antes o modalidades contractuales que permitan la continuidad de los efectos de la póliza, de tal suerte que su vigencia sea prolongada y en consecuencia se cubran eventos de forma continua en el tiempo, a pesar de haberse pactado un término específico y limitado de caducidad.

"A este efecto, en principio se debe acudir a lo dispuesto por el artículo 17 de la Ley sobre el Contrato de Seguro, que prevé la posibilidad de que el pacto jurídico se prolongue al menos por un año, cuando exista voluntad tácita de las partes. Esto es, y atendiendo a la legislación civil supletoria, por hechos o actos que presupongan o que autoricen a presumir el consentimiento en ese sentido."

Vizcaíno recomendó al usuario acudir al razonamiento expuesto dentro de la tesis sustentada por el Décimo Tribunal Colegiado en Materia Civil del primer circuito, cuyo rubro es **Contrato de Seguro**. "Sigue surtiendo sus efectos, aun feneida la vigencia de la póliza" [TA]; 9a. época; T.C.C.; S.J.F. y su gaceta; tomo XVII, mayo de 2003; pág. 1215.

En el mismo sentido, dijo, se ha previsto dentro de la normativa de seguros la posibilidad para las aseguradoras de establecer cláusulas en las que se esti-

pule la Renovación Automática del contrato, entendida ésta como la aceptación expresa, desde el inicio "original" de la póliza, de que los efectos del seguro sigan corriendo al paso de los años, siempre que la institución o sociedad mutualista o el contratante no manifiesten su

durante la vigencia y renovaciones sucesivas de la póliza.

En la renovación garantizada, el asegurado tiene la posibilidad de seguir cubierto con los beneficios aun cuando sufra un siniestro, con plena independencia de los deseos o intereses de la aseguradora, que además permanece obligada a respetar en la renovación condiciones de aseguramiento congruentes con las originalmente contratadas, y **NO** puede cambiar las limitaciones de las coberturas de los riesgos en detrimento del asegurado, ampliar períodos de espera, reducir límites de edad ni solicitar requisitos de asegurabilidad, en razón del derecho de antigüedad adquirido por el asegurado; además, la aseguradora debe informar al contratante o al asegurado, con al menos 20 días hábiles de anticipación respecto a la renovación de la póliza, los valores de la prima, deducible, franquicia o coaseguro aplicables a ésta.

Es decir, explicó Pablo Vizcaíno, que la renovación garantizada implica necesariamente una mayor complejidad jurídica y actuaria que debe ser tomada en cuenta por las aseguradoras al momento de la contratación, en tanto que se deben tomar en consideración los alcances económicos que puede conllevar la suscripción de esta garantía.

A manera de ejemplo, Vizcaíno comentó que "una de las opciones más recurridas por las aseguradoras es el establecimiento de un límite en la edad del asegurado, de tal suerte que esto acote las probabilidades de tener una alta siniestralidad o siniestralidad excesiva".

Para el asegurado, esta garantía implica un enorme beneficio, pues estará cubierto en un largo lapso, aun cuando tenga un padecimiento o accidente que esté bajo tratamiento".

Por lo tanto, el desafío para no tener una contingencia económica importante que afecte a la mutualidad es allanable con una correcta disciplina en la selección y suscripción de riesgos, que necesariamente deben estar avaladas por criterios técnicos actuariales y plasmadas con una impecable redacción en las cláusulas contractuales, finalizó.

En la renovación garantizada, el asegurado tiene la posibilidad de seguir cubierto con los beneficios aun y cuando sufra un siniestro, con plena independencia de los deseos o intereses de la aseguradora



Pablo Vizcaíno

deseo de NO renovarlo, cuando menos 20 días hábiles antes del vencimiento de dicha póliza.

En este supuesto es relevante mencionar que las partes contratantes, **ambas, tienen la posibilidad a su propio criterio, conveniencia e intereses, de dar término a la renovación automática**, sin perjuicio de aquellos que pueda tener la contraparte, lo que para la materia de Gastos Médicos implicaría la posibilidad de que ocurriendo una eventualidad en vigencia, ésta sólo pueda ser cubierta por la aseguradora ya sea hasta el agotamiento de la suma asegurada, o bien el monto de los gastos incurridos durante dicho periodo de vigencia o el de beneficio, pero SIN obligación para la aseguradora de prolongar el seguro si así lo manifiesta.

Así pues, atendiendo al sentido común, en la Renovación Automática la aseguradora optaría muy posiblemente por su facultad de restringir el pago de los daños al asegurado o beneficiario, y quedaría en una situación difícil ante un siniestro, toda vez que sus posibilidades de encontrar una institución que lo cubra terminada la vigencia son mínimas o nulas.

Pablo Vizcaíno indicó que se ha considerado también refiriendo la reflexión al ámbito regulatorio, la renovación garantizada en Gastos Médicos, la cual se explica como la estipulación contractual por medio de la cual las partes acuerdan una vigencia **OBLIGATORIA** indefinida para la aseguradora, o limitada a una determinada edad del asegurado, y una vigencia indefinida **VOLUNTARIA** para el asegurado; ello con independencia de las eventualidades que se presenten

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

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

PEDIDOS

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



Libros & Editoriales



REFLEXIONES



Carlos Molinar Berumen

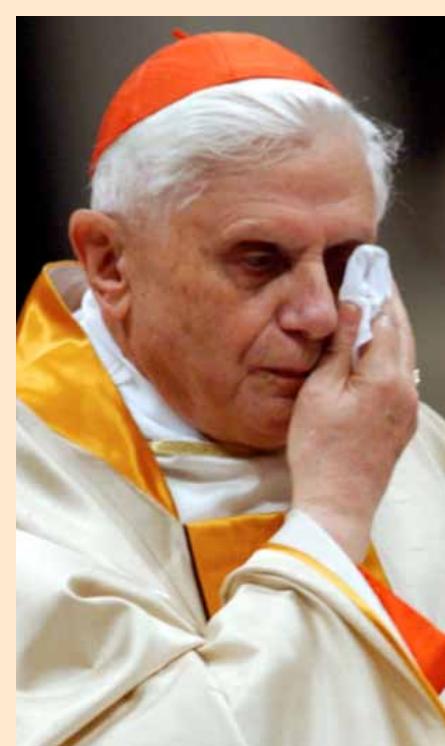
carlos@molinar.com
blog: www.carlos-molinar.com

Hace un par de días nos sorprendió la noticia de la renuncia del papa Benedicto XVI; sin duda fue ésta una decisión inteligente, posiblemente congruente y a todas luces valiente.

Inteligente, porque renunciar a un cargo como ese, del cual entiendo, no es que alguien se postule para ello,

sino que son los demás cardenales los que lo eligen, no es nada fácil. Las presiones internas deben ser muchas para no dejar que lo haga, y aun para un hombre que está acostumbrado a ese mundo, se requiere inteligencia para encontrar una solución y la forma para llevarla a cabo. Es obvio que si él hubiera estado feliz en el cargo, simplemente no habría renunciado.

Congruente, porque cuando no se está de acuerdo con algo hay que manifestarlo, y, aunque suene fácil, por lo menos eso de que si no estás de acuerdo lo manifiestas, no es nada fácil en esa posición. Basta ver que en los últimos 800 años no había sucedido. No sé si por la cabeza de los anteriores papas haya cruzado esa idea, pero el hecho es que Benedicto XVI tomó esa decisión en contra del sistema y en contra de tantas presiones que debe tener un individuo en esa posición, además de la lucha interna que debe de haberse



dado en su interior.

Y por último pero no menos importante, fue una decisión definitivamente valiente, porque se requiere valor para tomar esa decisión. No voy a hacer disertaciones sobre su actuación, ni como cardenal, ni como Papa, no tengo conocimiento suficiente para hacerlo. Creo que para poder dar una opinión con la mínima consistencia, tendría que estudiar las entrañas de esa misteriosa y compleja mente que representa esa institución, lo cual no podría hacer ni tendría el interés necesario para hacerlo.

Lo que sí me parece claro es que esta decisión, que sin duda cimbra a dicha institución, le hará un bien, ya que al igual que tantas otras se encuentra en una severa crisis que requiere sacudidas como ésta y que sólo se pueden dar a través de decisiones inteligentes, congruentes y valientes como la que acaba de tomar el papa Benedicto XVI.

Responsabilidad Civil y las leyes que la regulan, tema en sesión Amasfac del 28 de febrero en Ciudad de México



Aldo Ocampo Castañares, el conferencista

en cada cual y ofrecer soluciones en consecuencia.

"Responsabilidad Civil" --que incluye ventilar temas actuales derivados de las recientes reformas a las leyes que la regulan-- es el tema que como conferencista presentará el abogado Aldo Ocampo Castañares en la sesión desayuno del 28 de febrero del año en curso de la Sección Ciudad de México de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C. (Amasfac).

Las recientes modificaciones a la Ley Federal del Trabajo (LFT) en lo que respecta al monto de las indemnizaciones que se deben cubrir por concepto de Responsabilidad Civil han despertado el interés de la industria aseguradora por conocer en detalle cuál es el impacto que dicha medida generará para el sector y los consumidores de seguros.

Las aseguradoras trabajan ya en diferentes líneas de acción para acotar la magnitud del problema y proponer esquemas de solución. Los agentes de seguros han sido llamados a acercarse con sus asegurados a fin de analizar, caso por caso, qué nivel de riesgo existe

**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



DALE CARNEGIE TRAINING®
Líder global en coaching de negocios.

Piense correctamente

Usted está buscando la llave mágica que abrirá la puerta hacia la fuente de poder; y, sin embargo, usted tiene esa llave en sus propias manos, y podrá usarla desde el momento en que aprenda a tomar el control de sus pensamientos.

Napoleon Hill



Nosotros en KBI (Kinder Brothers International) creemos que usted crea un futuro caracterizado por un alto desempeño y autorrealización asumiendo un compromiso responsable de pensar bien, trabajar bien, vender bien, estudiar bien y vivir bien.

Aquí le presentamos diez estrategias para formarse el hábito de pensar bien, sí, el hábito de pensar bien.

¿Deseas convertirte en un agente de fianzas?



Una guía de estudio que te ayudará a prepararte para presentar tu examen y obtener la cédula definitiva de fianzas

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

- **Haga de cada ocasión una gran ocasión.** Vea cada evento a través de la lente de una actitud expectante, determinada y creativa.
- **Desarrolle el sentimiento triunfador.** Véase a usted mismo triunfando. El sentimiento triunfador es contagioso.
- **Sea un profesional de alto desempeño.** Aprenda a prestar atención; esté dispuesto a pagar el precio, sea eficaz al promoverse y posicionarse a sí mismo, y desarrolle perseverancia.
- **Visualice los resultados deseados.** Obtenga una clara y precisa imagen de lo que intenta hacer y lo que intenta lograr. Ensaye mentalmente hasta que se vuelva automático. Este el primer paso para lograr la excelencia en ventas.
- **Espere lo mejor.** Cuando usted espera lo mejor, generalmente ocurre lo mejor.
- **Mantenga una actitud optimista.** Aprenda a pensar de manera optimista. Talento + Motivación + Optimismo = Éxito.
- **Construya una sólida imagen de sí mismo.** Nunca abandone su autoconfianza. Véase a sí mismo como un profesional competente y bien informado. ¡Siéntase orgulloso por lo que usted es y por lo que usted hace!
- **Aprenda de sus fracasos.** Aprenda de sus experiencias. Haga duelos cortos. Fortalezca su determinación. Muévase firmemente hacia sus objetivos.
- **Jamás se rinda.** En ventas, la perseverancia, no el talento, distingue a los triunfadores de los perdedores. ¡Decida jamás rendirse!

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.

Recuerde: El éxito es casi siempre alcanzado por una minoría: aquellos pocos que están decididos a pagar el precio. El éxito comienza con pensamientos. Los pensamientos controlan nuestras acciones. Nuestras acciones muy pronto se convierten en hábitos. Los hábitos le dan forma a nuestra vida y la moldean.

“EN EL 2013 DÉ LO MEJOR DE USTED - ¡NO MENOS!”
es el lema de KBI para este año.

Desatar

Nissim Mansur T.
mansurnissim@gmail.com



He leído una frase que de entrada me impactó; sencilla, concreta, muy útil.

Tal como la leí la menciono al final de este escrito.

Pienso que es de gran utilidad, muy sencilla y valiosa.

He aquí algunos comentarios al respecto:

Sería deseable que el ser humano tuviera antes de actuar de tal o cual manera, un momento de reflexión...

Es esa segunda oportunidad que no siempre se tiene, de dejar las cosas un poco mejor...

La imperfección humana que nos hace rectificar ante decisiones no siempre acertadas...

Si tan solo lo hubiera pensado dos veces antes de actuar...

El saber detenerse a tiempo, el poder controlarse y no perder los estribos, el poder controlar una situación difícil, y finalmente el lograr situaciones mejores...

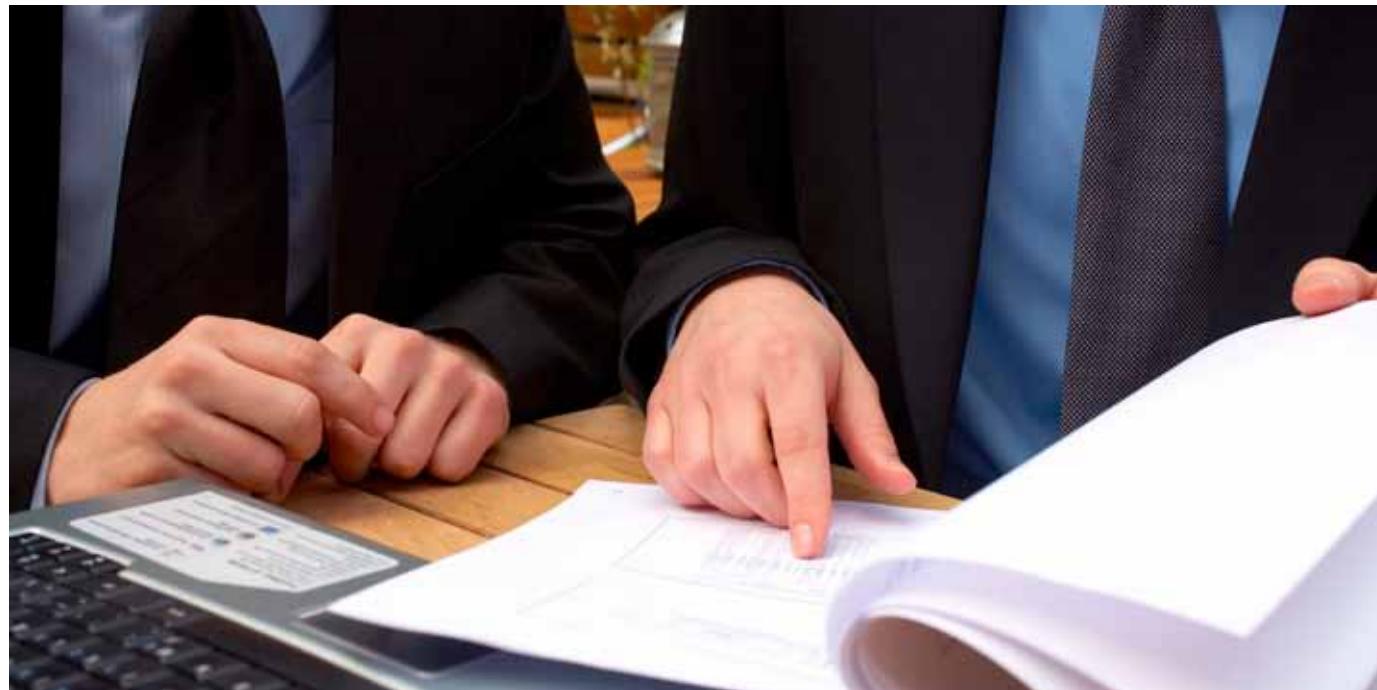
La frase es:

NUNCA CORTES LO QUE PUEDES DESATAR.

Ojalá y te sirva.

Ideas que apoyan la venta de seguros de personas

Parte 2



Estimados Agentes y Promotores:

Esta entrega es la segunda y última dedicada a este tema. Espero que les sea de plena utilidad en sus actividades y benéfica para sus bolsillos. Les deseo de antemano ¡mucha actividad!

En la entrega inmediata anterior (publicada el 31 de enero en el número 679) procuraba yo contestar a la pregunta: **“¿Por qué es tan difícil vender un seguro, en especial uno de Vida”**

IDEAS PARA VENDER

- 1 Sugerencia:** Nunca comiences una entrevista o contacto ofreciendo un seguro de Vida o Gastos Médicos, a menos que te hayan buscado para tal fin de manera específica.
 - 2 Caso 1: ¿Cuánto puedes ahorrar?** ¿Qué pasaría si le preguntas a tu prospecto “¿Puedes ahorrar 10,000 pesos a la semana?” (es decir, una cantidad que sabes de antemano que tu prospecto no logrará ahorrar)? Uno a 100 te contestará que por supuesto ¡NO! Si la respuesta es NO, ¡ya estás en el camino correcto!, pues ahora le preguntarás “Bien, ¿quizá entonces puedas ahorrar 1,000 o 1,500 pesos a la semana?” (es decir, una cifra equivalente al 10 ó 15 por ciento de la primera, ya que lo que estás tratando de averiguar es cuánto sí está dispuesto a ahorrar el entrevistado). Si la respuesta es aún NÓ, entonces la pregunta siguiente es: “Muy bien, ¿cuánto es lo que en verdad puedes ahorrar por semana?” Con esa información podrás diseñar un plan de ahorro que sabes que le aprovechará a él y a sus beneficiarios, amén de que te ha dicho de antemano de cuánto sí puede disponer para un buen seguro de Vida o de ahorro.
 - 3 Caso 2: Crédito hipotecario.** Este caso es para aquellos prospectos que han logrado adquirir una casa a través de un crédito hipotecario. Es momento de hablar sobre la casa que adquirieron (siempre halagándola), para luego abordar el tema del crédito hipotecario. Aquí la pregunta eje será si éste incluye un seguro de Vida. La respuesta segura es que SÍ. Y entonces se impondrá la pregunta: “¿Y qué cubre? ¿El saldo insoluto?”. Nuevamente, la respuesta será que SÍ. Y entonces se impondrá la pregunta clave: “¿Sólo el saldo insoluto? ¡Vaya y ¿qué haría tu esposa (o esposo) si tú faltaras?”, Para que la propiedad pase a su nombre, habrá que pagar no sólo el saldo insoluto, sino diversos gastos de escrituración equivalentes a un monto que va del 5 al 10 por ciento del valor del inmueble. Por lo tanto, ¿será fácil cubrir esta diferencia y dejarlo todo en perfecto orden? Acto seguido le ofreces un seguro de Vida temporal o temporal decreciente (aún más económico) por el plazo remanente del crédito. Te aseguro que dejarás al prospecto pensando.
 - 4 Caso 3: El desafortunado caso de una viuda.** Éste es un caso sumamente sensible y deberá tratarse con mucho cuidado; idealmente deberá exponerse a un prospecto y a su pareja. Preguntemos si conocen una viuda. Si la respuesta es afirmativa, preguntemos ahora por su situación económica. De no conocer a una persona en estado de viudez, entonces deberemos elaborar una historia alrededor de la situación que podría vivir la esposa del prospecto en caso de que éste falleciera (asumiendo que él es el generador de la economía familiar). El tema central es la ecuación: nula protección = desamparo. Por tanto, mitigar este riesgo con una buena cobertura de seguro de Vida esencialmente da protección.
 - 5 Caso 4: RC en Autos ante la nueva Ley Federal del Trabajo.** Este tema en realidad no es reciente. Siempre al manejar un automóvil tenemos el riesgo de incurrir en quebrantos a nuestras responsabilidades civiles. Lo novedoso del asunto es que ahora el riesgo se ha agravado significativamente con motivo de la nueva Ley Federal del Trabajo. Por lo tanto, la idea es analizar la actual póliza de automóvil actual del prospecto y sugerir los montos necesarios con base en la prescripción de la Ley antes mencionada y lo aplicable al estado de la república en donde se esté.
 - 6 Caso 5: IMSS y la pensión.** Este caso se aplica a aquellos prospectos que tienen un empleo remunerado y que cotizan en el IMSS. Podemos abordar al prospecto preguntándole: “¿Qué piensa hacer para acumular el monto de su jubilación?”, Y de inmediato es posible preguntar: “¿Considera que lo que logrará acumular en su cuenta de Afore – o, si corresponde por edad, la pensión del IMSS – será suficiente?”. Sin dejarlo contestar, es pertinente comentar: “Con-
- siderando que a la edad de 65 años ya no se tiene la misma energía y fortaleza para seguir trabajando intensamente, ¿le gustaría seguir trabajando de sol a sol? Pensemos un momento y busquemos una solución que no requiera grandes inversiones iniciales; pensemos en algo no oneroso y que se conforme poco a poco”. Dependiendo de su reacción, lo tendrás listo para hacerle ver una solución como un seguro dotal o un universal a su medida y necesidades económicas.

PLAN DE NEGOCIOS PARA AGENTES Y PROMOTORES

Jaime Massieu Gosselin

o de Gastos Médicos, cuando parecía obvio que toda persona, casada o soltera, necesita ambos?”. En dicho número concluía que INSPIRAR CONFIANZA AL PROSPECTO es tema central, modular, por lo que se debe hacer todo lo necesario para lograrla, y para ello expuse algunas ideas que pueden ayudar a conseguirlo.

Sobre este tema me gustaría insistir: CONECTAR con el prospecto, INSPIRARLE confianza y GENERAR un clima de certeza y honestidad es la actividad central, a tal grado que la diferencia entre un agente sumamente exitoso y otro que no lo es radica precisamente en que el primero conecta, inspira, provoca y genera profunda confianza en su prospecto, y la mantiene cuando éste se convierte en cliente: ésta es la diferencia entre uno y otro, puesto que sólo así estarás orientando tus esfuerzos a CREAR RELACIONES y no a la actividad en sí.

Recordemos que **nuestra mejor publicidad y promoción somos nosotros mismos**, pero no con anuncios o espectaculares, sino con nuestro trabajo, que se publicitará por sí solo de boca en boca. Por esto, conectar, inspirar, generar confianza y crear relaciones duraderas es tan importante.

Habiendo dicho esto, y asumiendo que se logrará la CONEXIÓN Y LA CONFIANZA con el prospecto, ahora me gustaría ofrecer algunas ideas prácticas, o argumentos, que podrían ayudar a despertar el interés del prospecto en adquirir definitivamente una póliza de Vida o de Gastos Médicos Mayores.

CONCLUSIÓN

En el camino de las actividades comerciales de seguros de personas, el GENERAR e INSPIRAR CONFIANZA EN EL PROSPECTO es tema nuclear, por lo que se debe hacer todo lo necesario para lograrla y mantenerla a lo largo del tiempo: recordemos que un cliente satisfecho es nuestro mejor promotor y publicidad para nuestras actividades al referirnos de boca en boca. Espero que las ideas presentadas te sean útiles. Te sugiero desarrollar diversos argumentos de venta exponiendo al prospecto situaciones de riesgos reales y potenciales para captar su atención. Recuerda que la situación de cada posible cliente es distinta y, por ende, deberás tener diversos argumentos para cada caso y situación, ya que no es lo mismo un soltero que un casado, ni un joven de 30 años que desea formar un hogar que uno de 45 años que comienza a pensar en su retiro, o bien una mujer que es madre soltera... **En síntesis, prepara varios argumentos.**

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



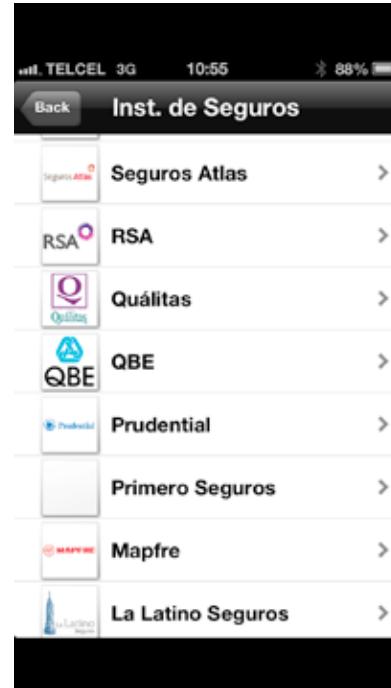
aplicación gratuita



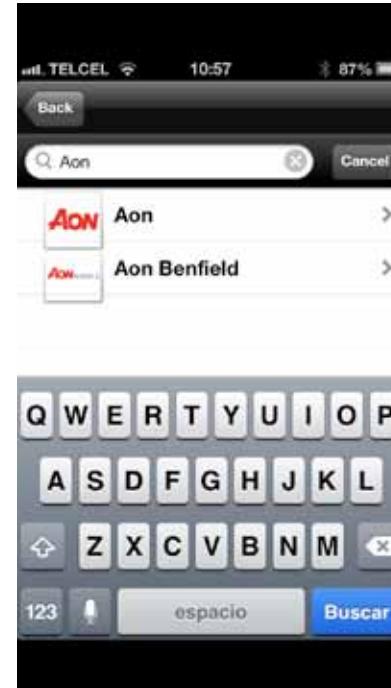
Accede al directorio digital



Navega entre las categorías



Elige la compañía que sea de tu interés



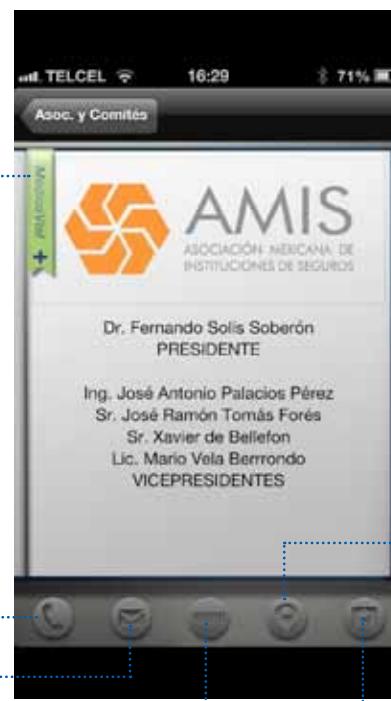
O utiliza el buscador para localizarla

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