



Miembro activo de
El Asegurador®
PIA Presse Internationale des Assurances

Fundador: Genuario Rojas M.

Director General: César Rojas R. ISSN-1561-2392 Número 687

SUPLEMENTO ESPECIAL

®

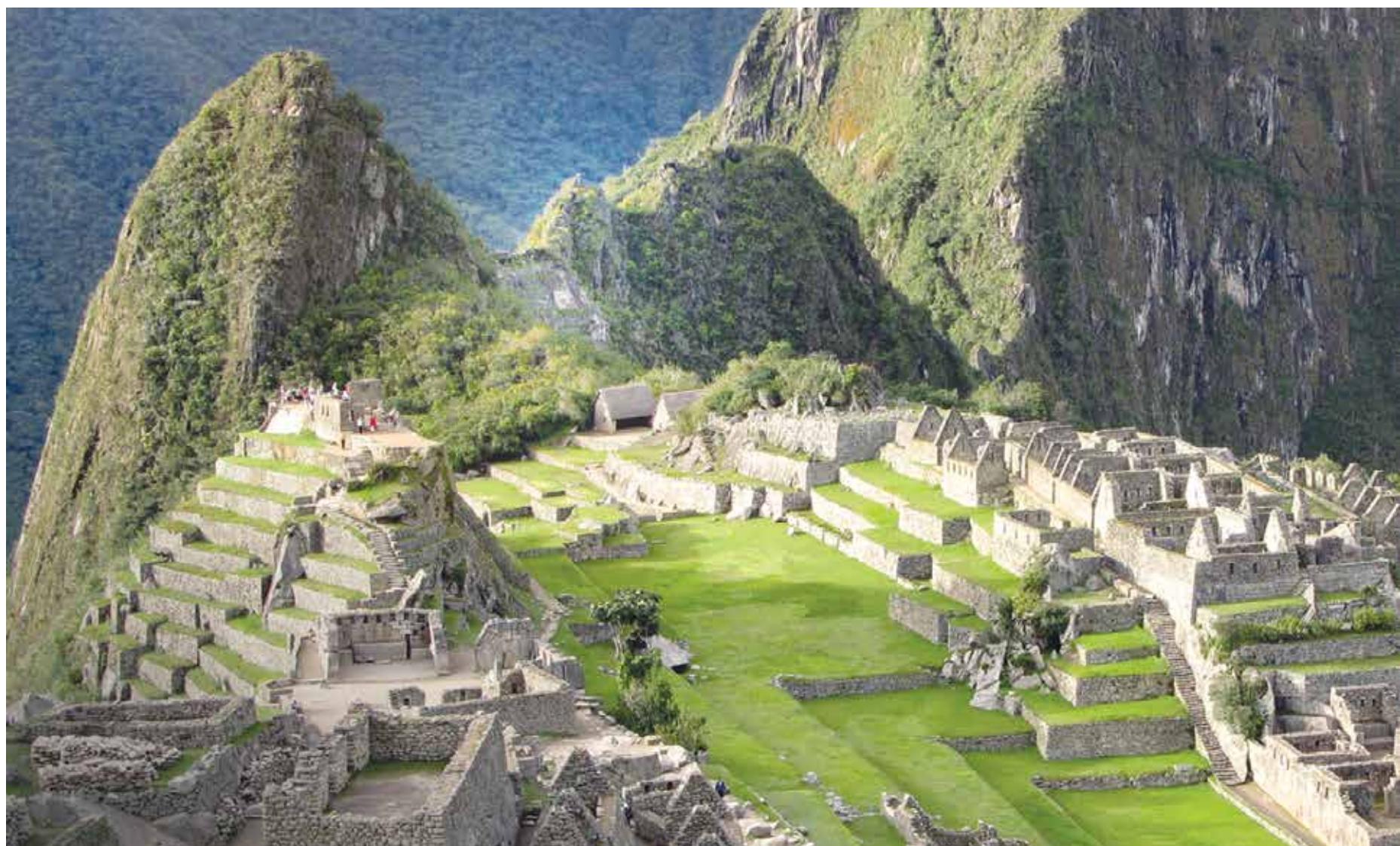
Asegurador®

Año XXIX

México, D.F. a 31 de mayo de 2013

Publicación Quincenal

MAPFRE | MÉXICO



Convención Estelar MAPFRE PERÚ





MAPFRE México nuevamente refrendó su compromiso con sus mejores agentes durante la magna Convención Estelar Perú 2013, destino que fue elegido del 9 al 15 de mayo del presente año, para premiarlos por su importante esfuerzo y contribución en el logro de las metas de la empresa.

El inicio de esta aventura andina comenzó en Lima, la capital de Perú, "La Ciudad de los Reyes", uno de los círculos históricos coloniales más importantes de América Latina, y ciudad que durante la época colonial, fue la más importante de América y que concentró todo el poder comercial y cultural de las colonias, al-

canzando su máximo esplendor durante los siglos XVII y XVIII.

Durante su estadía en la capital del pisco y el ceviche, nuestros agentes se hospedaron en el bellísimo Westin Lima, uno de los hoteles más modernos de esa capital, ubicado en el Trendy barrio de San Isidro, con una ubicación inmejorable.





Síganos en twitter
@ElAsegurador



88.9 Noticias / Acrí
21:00 horas

Escucha los MIÉRCOLES DE SEGUROS
en Finanzas Personales con Gianco Abundiz

Audatex
a Solera company

Líder en gestión
global de siniestros



Audatex LTN.
Tel: 55 3003 3100
www.audatex.com.mx



Fundador: Genuario Rojas M.

Director General: César Rojas R. ISSN-1561-2392 Número 687

Año XXIX

Méjico, D.F. a 31 de mayo de 2013

Publicación Quincenal

Nueva ley impulsará desarrollo de seguros y de fianzas, insiste presidente de CNSF

Genuario Rojas M.
@GenuarioRojas

Al hacer una revisión de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas que entrará en vigor el 4 de abril de 2015, Manuel Aguilera Verduzco insistió en que, además de que ésta representa uno de los cambios más relevantes en materia normativa para estos sectores, dicho marco jurídico constituye un terreno que permitirá cimentar el desarrollo de estas actividades durante las siguientes décadas.

El presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) advirtió que el resto del año será de mucha acción y esfuerzo, e intelectualmente muy retador, y confió en que al concluir los trabajos autoridades e industria harán que todos se sientan tranquilos porque se ha logrado diseñar un marco regulatorio moderno que garantice una transición "ágil y suave" hacia el nuevo régimen de solvencia.



Manuel Aguilera

sigue en la página 04

Crece primaje de seguros 6.6% y baja el de fianzas 15.1%, a marzo de 2013

Cuadro 1.
Prima Directa (Marzo 2013)

| | Monto (millones de Pesos) | Composición de la Cartera (%) | Crecimiento Real (%) Observado | Crecimiento Real (%) Ajustado* |
|---------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Vida | 33,972.3 | 40.0 | 9.7 | 9.7 |
| Pensiones | 4,533.3 | 5.3 | -0.6 | -0.6 |
| Accidentes y Enfermedades | 13,446.9 | 15.9 | 8.9 | 8.9 |
| Daños | 32,896.8 | 38.8 | 3.6 | 3.4 |
| Daños sin autos | 15,309.7 | 18.1 | 4.9 | 4.5 |
| Autos | 17,587.2 | 20.7 | 2.5 | 2.5 |
| Total | 84,849.3 | 100.0 | 6.6 | 6.5 |

* Considera el prorrato de la prima de la póliza multianual de PEMEX para anularizar los montos de las primas correspondientes.

Fuente: CNSF

sigue en la página 11

Certificar y capacitar en seguros dependerá del canal y producto

César Rojas Rojas
@pea_crojas

Carlos Islas y Alfredo Macías, integrantes del Comité de Canales de Distribución de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), coincidieron en señalar que para efectos de capacitar y certificar a los agentes de seguros, la mejor práctica que se podría implementar es que vayan relacionados con el tipo de canal y el producto que estén comercializando.

Este comité se ha dado a la tarea de analizar el entorno para identificar cuáles son las mejores opciones se llevan a cabo en otros países en materia de distribución de seguros (en especial en el área de venta masiva) y entender el papel de los agentes y compartió los avances durante la XXIII Convención de Aseguradores de México.

sigue en la página 13

SE DICE...

Genuario Rojas M.

@GenuarioRojas

- "Consulta" intensa
- Noticias diversas

Si las cosas salen como se piensa, la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, que entrará en vigor el 4 de abril de 2015, sentará las bases para el desarrollo de estos mecanismos de previsión durante las próximas décadas...

Eso es lo que plantea la autoridad justo cuando se vive ya un intenso proceso de consulta con respecto de la regulación secundaria, deliberación que culminará a finales de julio de 2014, para que el documento se publique cinco meses antes de entrar en vigor...

Por cierto, todo permite indicar que el concepto *proceso de consulta* no tiene ninguna intención específica de rivalizar con el de *proceso de negociación*: es sólo una forma de llamar a esa fase cuando se trabaja en el diseño de un nuevo marco jurídico...

sigue en la página 06



EDITORIAL

02

MUNDO DEL
Asegurador

| | |
|------------------|----|
| ANALOGÍAS | 15 |
| AMASFAC | 18 |
| DESDE EL IMESFAC | 19 |
| REFLEXIONES | 20 |
| PLAN DE NEGOCIOS | 22 |



CONVENCIÓN
NACIONAL 2013
MetLife®

pág. A

■ La CUSF: de
lo general a
lo específico

pág. 03

■ La importancia
del avalúo en el
seguro de Daños

pág. 05

■ México con grave
rezago en seguro
de autos en AL

pág. 08



pág. 1a

EDITORIAL

LAS BASES DE LA TRANSICIÓN

Manuel Aguilera Verduzco, presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), considera que la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas que entrará en vigor el 4 de abril de 2015 es un marco normativo moderno y que cuando concluya el proceso de consulta con relación al contenido de la Circular Única de Seguros y de Fianzas se contará con los elementos suficientes para lograr una transición "ágil y suave" del actual régimen de solvencia al nuevo que contempla la legislación que sustituirá a las vigentes Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

Dijo también, sin embargo, que son tres los retos más importantes que enfrentará la industria en el proceso de implementación. El primero tiene que ver con la administración integral de los riesgos; el segundo, con fortalecer las prácticas de gobierno corporativo, y, el tercero, con desarrollar una cultura de la revelación de información, explicando que esto último significa replantear y transparentar cómo se manejan los recursos hacia terceros.

En tal sentido, pareciera que hoy el desafío más grande ya no radica en una legislación moderna que incluso ya ha sido promulgada por el Jefe del Ejecutivo el 4 de abril del año en curso, sino en recorrer un proceso de consulta en el que, con una clara disposición para, incluso habiendo diferencias de opinión conceptuales y técnicas, puedan establecerse las condiciones que permitan que las causas y propósitos que dieron origen a la creación de una nueva ley se vean cumplidas.

Aunque en diferentes foros ha quedado de manifiesto que el papel de la autoridad supervisora no es la de promover el desarrollo del seguro y de la fianza en este país, es evidente que hoy, por lo menos con relación a la nueva ley, que una de las razones para hablar de nuevas condiciones es precisamente el de estimular dicho desarrollo, lo que justamente ahora el presidente de la CNSF estima será el cimiento sobre el cual el seguro y la fianza crezcan en importancia en la sociedad mexicana.

Lo anterior deberá traducirse, por lo pronto, en mejores condiciones para

que aseguradores y afianzadores, así como autoridades, realicen sus actividades cotidianas con un enfoque más expansivo cara a los desafíos que plantean los riesgos actuales y futuros que habrá que asumir. Presumiblemente las condiciones deberán haber sido afinadas a más tardar a finales de julio de 2014, de manera tal que su publicación se haga con una antelación que permita a los participantes estar listos para cuando, en abril de 2015, las nuevas reglas de juego entren en vigor.

Más allá de las implicaciones semánticas que proyecta el concepto "proceso de consulta", lo que cabe esperar es un periodo en el cual cada punto examinado sea evaluado como factor

predomine en el proceso de consulta, de manera tal que todas las partes terminen con un buen sabor de boca, a pesar de que no todos consigan introducir lo que desde su punto de vista particular sería lo más procedente, a partir de sus propias consideraciones y estudios, así como objetivos, de acuerdo con el papel que a cada uno le toca desempeñar en esta época. Que el seguro y la fianza crezcan en medio de una sana competencia es un objetivo que por cierto no es algo fácil de alcanzar.

Cuando el regulador llegó al planteamiento de realizar un proyecto de reforma, partió de varias premisas esenciales. Toca ahora trabajar la regu-



que impulse el crecimiento del seguro y de la fianza sobre bases sanas, en un ejercicio que se aleje de perjuicios mutuos per se, de manera que todo abone para que la sociedad sea más y mejor protegida. Al final se está hablando de reguladores y de regulados entre los cuales siempre habrá un espacio para las diferencias, tanto en ideas como en prácticas.

El ejercicio de encontrar las fórmulas adecuadas que propicien la existencia de sectores asegurador y afianzador más competitivos podría, quizás debería, permitir que la participación medida en términos de Producto Interno Bruto vaya más allá de la sola consecuencia del crecimiento de la economía. Después de todo no se trata de mercados saturados que no brinden oportunidades para la creatividad, la imaginación y la osadía empresarial.

Habrá que esperar que la buena fe

lación secundaria con una acusidad que contemple esas premisas. No podría esperarse más que una congruencia entre lo que se dice querer promover y las condiciones que se establezcan. Quizás el tiempo parezca hoy un factor en contra, pero también es verdad que son muy puntuales los aspectos que desatan las diferencias de percepción, de opinión.

El mejor de los deseos es que priven la sensatez y el deseo de construir un México más y mejor asegurado. No debe haber espacios para hablar de vencedores o de vencidos, sino de creadores de condiciones propicias. Al final, debería hablarse de un marco jurídico que, en revisión constante en el futuro por las propias condiciones de evolución del mundo, corresponde en madurez a un mercado que es considerado maduro y con ese cariz es que le serán aplicadas nuevas reglas de juego.

DIRECTORIO

ISSN-1561-2392

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

FUNDADOR

Genuario Rojas Mendoza
genuario@elasegurador.com.mx

CONSEJO EDITORIAL 2013

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

DIRECTOR GENERAL

César Rojas Rojas
crojas@elasegurador.com.mx

DIRECTORA COMERCIAL

Laura Edith Islas Yáñez
lauraislas@elasegurador.com.mx

EDITOR EN JEFE

Luis Adrián Vázquez Moreno
lavazquez@elasegurador.com.mx

REDACCIÓN

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

FOTOGRAFÍA

Reymundo Martínez Merino
rmartinez@elasegurador.com.mx

DISEÑO

Claudia Araceli Rojas Rojas
produccion@elasegurador.com.mx

PUBLICIDAD

Patricia Álvarez Rivera
Xanath Sánchez Ceballos
Mónica Guerrero Blanco

ADMINISTRACIÓN

Briza Islas Yáñez
administracion@elasegurador.com.mx

SUSCRIPCIONES

Mayra Solís Tenorio
suscripciones@elasegurador.com.mx

ASESORÍA JURÍDICA

Lic. Gerardo Trigueros Gaisman

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

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

Registro postal Núm. PP09-1528.

Autorizado por Sepomex.

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

Año XXIX No. 687

Visíte  El Asegurador.mx



De lo general a lo específico

- La fase de consulta es ahora para afinar la Circular Única de Seguros y Fianzas (CUSF)
- La ley contiene principios generales; la CUSF recoge los principios específicos



Genuario Rojas M.
@Genuario_Rojas

El 1 de abril de 2013 se inició el proceso de consulta para afinar la Circular Única de Seguros y Fianzas (CUSF), que, como la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF), entrará en vigor el 4 de abril de 2015.

Ha comenzado de ese modo una etapa para la argumentación, para el convencimiento, la cual no está

exenta de creencias que pueden impulsar o limitar las acciones e incluso disuadir el uso de recursos posibles y convenientes.

Recordemos que la LISF se publicó el 4 de abril de 2013 en el Diario Oficial de la Federación; la CUSF verá la luz cinco meses antes de su aplicación para que los regulados tengan tiempo de adaptarse a las nuevas condiciones.

La LISF se considera "moderna". Contiene los principios generales para toda la regulación y supervisión;

a su vez, la CUSF recoge los principios específicos e incluye la totalidad del marco regulatorio secundario que regirá la operación de seguros y fianzas.

El periodo de consulta de la CUSF se inició el 1 de abril de 2013. Si todo sale conforme a lo previsto y de acuerdo con los calendarios de la CNSF, el documento definitivo deberá estar concluido a finales de julio de 2014. El objetivo es que se publique entre septiembre y octubre de ese año.

La idea es que todo el conjunto de-

tallado de la regulación se encuentre debidamente publicado en el Diario Oficial de la Federación cinco meses antes de que la ley entre en vigor.

Con lo anterior, la autoridad busca enviar un mensaje de transparencia y de certeza jurídica y, más importante aun, sentar las bases para lograr un proceso teroso de transición del actual régimen de solvencia al nuevo.

Para avanzar en la afinación de la CUSF se realizarán estudios cuantitativos y cualitativos: los primeros para efectos de dilucidar las cuestiones de solvencia, reservas y capital; los segundos estarán enfocados en el fortalecimiento del gobierno corporativo y la revelación de información.

La intención es lograr el balance de los tres pilares en los que se basa la idea de la nueva ley. De ahí que la CNSF haya acordado con la industria practicar dos tipos de estudios. La finalidad es calibrar de la mejor forma posible la implementación.

Estos estudios ya se iniciaron: el 8 de abril, en el caso de los de impacto cuantitativo, y el 15 de abril en particular los de impacto cualitativo, y se extenderán hasta mediados de 2014. Se harán tres análisis de cada uno de ellos.

PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN

| CRONOGRAMA GENERAL | 2013 | | | | | | | | | | | | 2014 | | | | | | 2015 | | | | | | | | | |
|--|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|---|---|---|---|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E | F | M | A |
| CONSULTA DE LA CUSF | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PRESERNTACIÓN METODOLÓGICA Y COMENTARIOS PARA EL EIQ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| AJUSTES AL EJECUTABLE EIQ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| REALIZACIÓN DE LOS EIQ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PRESENTACIONES PREVIAS A LOS EIC | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| REALIZACIÓN DE LOS EIC | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PUBLICACIÓN DE LA CUSF | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PRUEBA DE SISTEMAS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ENTRADA EN VIGOR DE LA LISF | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Como se observa en el cronograma de implementación, el tema de la CUSF (Circular Única de Seguros y Fianzas) abarca de abril de 2013 hasta julio de 2014. Se observa igual que su publicación en el Diario Oficial se prevé para septiembre u octubre de 2014.

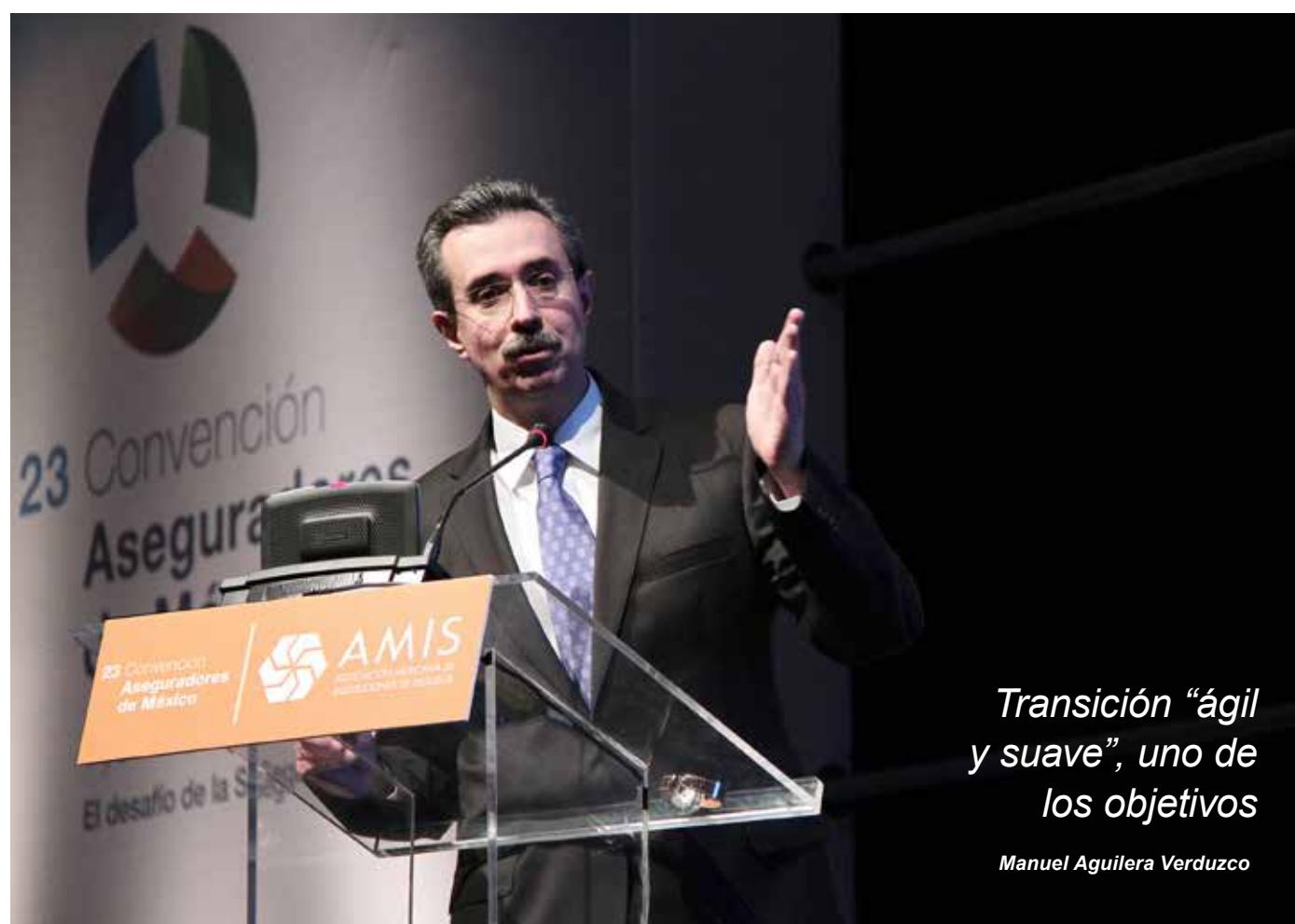
Cimentará nueva ley desarrollo de seguros y fianzas en las décadas siguientes, insiste presidente de CNSF

Genuario Rojas M.
@GenuarioRojas

Al hacer una revisión de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas que entrará en vigor el 4 de abril de 2015, Manuel Aguilera Verduzco insistió en que, además de que ésta representa uno de los cambios más relevantes en materia normativa para estos sectores, dicho marco jurídico constituye un terreno que permitirá cimentar el desarrollo de estas actividades durante las siguientes décadas.

El presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) advirtió que el resto del año será de mucha acción y esfuerzo, e intelectualmente muy retador, y confió en que al concluir los trabajos autoridades e industria harán que todos se sientan tranquilos porque se ha logrado diseñar un marco regulatorio moderno que garantice una tran-

Precisa fundamentos y retos para los sectores



Transición “ágil y suave”, uno de los objetivos

Manuel Aguilera Verduzco

¿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

sición “ágil y suave” hacia el nuevo régimen de solvencia.

El funcionario intervino durante la recién celebrada Convención de Aseguradores de México, de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), donde dijo que de ahí deriva la relevancia de la promulgación de la ley (que ocurrió el 4 de abril de 2013), así como la de los pasos que siguen para lograr una implementación adecuada, incluido el proceso de consulta para efectos de la regulación secundaria.

Explicó Aguilera Verduzco que, cuando se planteó la idea de hacer el proyecto de reforma en materia de seguros y de fianzas, se consideraron varias premisas, importantes para justificar un cambio regulatorio de la naturaleza del marco normativo examinado; citó cada una de ellas y explicó sus particularidades.

La primera premisa tuvo que ver con las lecciones de la crisis económico-cofinanciera internacional de 2008; la segunda, con la búsqueda de mecanismos que apoyen el crecimiento de estas industrias en el largo plazo; la tercera, con la necesidad de crear un ambiente competitivo que estimule la inversión; y, la cuarta, que estos sectores coadyuven al crecimiento de la economía y no sólo se beneficien del mismo.

En ese contexto, prosiguió Agui-

lera Verduzco, en el proyecto se plantearon propósitos tales como fortalecer la posición de solvencia de las instituciones y las labores de supervisión y regulación; crear un ambiente más competitivo y un enfoque de protección a los usuarios de esta clase de servicios financieros, lo que en su conjunto, añadió, “podría traducirse en un impulso importante al desarrollo de estas industrias”.

Manuel Aguilera Verduzco hizo hincapié en que en la preparación de la ley se tomaron en consideración los estándares y las mejores prácticas internacionales, conscientes de que una regulación como la que se ideó, “una regulación de vanguardia”, debe lograr que inversionistas locales e internacionales se sientan cómodos para canalizar recursos en estas actividades.

Durante el tiempo que falta para la entrada en vigor del nuevo marco normativo se llevarán a cabo diversos trabajos. El funcionario precisó que son tres los retos más importantes que se deberán enfrentar en el proceso de implementación: mejoramiento de los procesos de administración de riesgos, fortalecimiento de las prácticas de gobierno corporativo y desarrollo de una cultura de revelación de información, esto último en la medida en que se manejan recursos de terceros.

Apuesta por un marco normativo “moderno”

La Importancia del Avalúo en el seguro de Daños

Rubén Luengas A.

Director general de Valia Asesores, S.C.
Email: valuadores@msn.com

Los seguros de Daños han sido pieza fundamental en la cobertura de riesgos. Contar con los documentos necesarios para estimar el valor de los bienes asegurados es indispensable para poder establecer el riesgo inherente que implica cubrir su valor, así como para determinar el cálculo de la póliza de seguro.

►INICIOS

Desde hace varios años, los avalúos sobre diferentes rubros o categorías de activos, como Negocios, Inmuebles, o sobre las categorías de contenidos, que se refieren a activos de Maquinaria y Equipo, así como respecto a bienes de Propiedad Personal (alhajas, pinturas, obras de arte, etcétera) han solucionado la difícil tarea de estimar correcta y profesionalmente su valor, incluso de aquellos con características especiales o de difícil reposición. Para esta labor existen compañías de valuaciones o valuadores independientes que, bajo conocimiento y aprobación de las aseguradoras, otorgan el servicio de estimación de valor comercial o el de valor de reposición a nuevo de los bienes que serán asegurados.

Anteriormente, muchos valuadores de inmuebles y contenidos se formaban de manera empírica o en diferentes compañías dedicadas a la estimación de costos o valor de mercado. Por los conocimientos adquiridos en esas empresas podían solicitar registro ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas –ahora dividida en Comisión Nacional Bancaria y de Valores y Comisión Nacional de Seguros y Fianzas– ya que ésta era la autoridad que certificaba los conocimientos en la materia para auxiliar a las aseguradoras en materia de valuaciones.

Sin embargo, desde el año 1999, a través de la circular 1462 y su posterior ratificación en 2002 con la circular 1516, el reconocimiento de perito valuador es otorgado por cada institución crediticia y de seguros, ya que los registros anteriores fueron derogados, como quedó expresado en las circulares referidas. “Que debe ser de la exclusiva responsabilidad de cada institución de crédito integrar un padrón de valuadores para la prestación de servicios de avalúos en materia de inmuebles, maquinaria, equipo, agropecuarios, etc.” De esta manera, los valuadores se someten a certificación y registro ante las instituciones de seguro o crédito interesadas en contar con un padrón de valuadores.

En la actualidad, la práctica de valuación está considerada como una materia de conocimientos sobre normas y procedimientos que se apegan a reglas generales de aplicación nacional e internacional que permiten tener un mejor pro-

ceso de investigación para establecer los valores de cada bien; adicionalmente, se han establecido especialidades de valuación en diferentes ramas para actualizar y estandarizar los conocimientos en valuación.

►ESPECIALIDADES EN VALUACIÓN

En México existe la valuación de todo tipo de bienes a través de cinco diferentes categorías de activos¹:

- Negocios
- Inmuebles
- Maquinaria y Equipo
- Bienes Agropecuarios
- Bienes de Propiedad Personal (alhajas, pinturas, obras de arte, etcétera.)

Con base en estas categorías, las empresas de valuación o los valuadores

independientes definen las áreas de especialización para cada avalúo que permitan usar la metodología y los estándares de procedimientos adecuados para establecer los valores de un bien. Esto se hace con la finalidad de apoyar a las instituciones crediticias y de seguros.

►IMPORTANCIA DEL AVALÚO EN EL ASEGURAMIENTO DE ACTIVOS

Una vez definida la categoría de activos y su procedimiento de valuación, se considera que una de las principales ventajas de contar con un avalúo es no sólo conocer el valor actual de los bienes asegurados, sino también identificar sus características, estado de conservación, o condición en que se encontraban, así como su ubicación, lo cual permite que se puedan identificar los activos de Maquinaria y Equipo dentro de cada complejo industrial, o bien los artículos de Propiedad Personal dentro de cada casa habitación.

Las ventajas de contar con un avalúo previo a cualquier siniestro que se pue-

da presentar (robo, incendio, derrumbe etcétera, son innegables; otorga tranquilidad y confianza a ambas partes (aseguradora y cliente) para dejar claro el valor de cada activo, lo cual permite que la estimación de la póliza de seguros tenga una base de cálculo de valor total, la cual garantiza objetividad e imparcialidad por parte del profesional en valuación.

Toda aseguradora deberá reconocer e identificar los procedimientos realizados por cada valuador que se encuentre registrado en su padrón de valuadores auxiliares. Esta especie de bitácora deberá consultarse durante la emisión de la póliza de seguros o después de cualquier siniestro (aquí toma el nombre de reporte de siniestros) para contar con una descripción detallada de las características de los activos y de los procedimientos de estimación de valor que se realizaron sobre aquellos activos que fueron sujetos a aseguramiento.

1. Clasificación establecida de acuerdo con los criterios de la American Society of Appraisers (ASA) y el Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales (Indaabin).

Conoce nuestro plan de retiro especial para Agentes

El futuro es como te lo imaginas®

Insignia Life
La aseguradora de tu vida®

[/InsigniaLife](#)
[@InsigniaLife](#)

Se Dice...

Esto hace suponer, claro, que las pláticas que sostienen autoridades y diversos representantes de las industrias de seguros y de fianzas están libres de asperezas por una denominación y que, por lo tanto, se deberá avanzar sin escollos hacia el establecimiento de las mejores reglas de juego...

En mayo estuvimos en la Convención de Aseguradores de México, de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), y ahí las autoridades correspondientes se encargaron de señalar las bondades del marco legislativo especializado...

Ya EL ASEGURADOR reportó en el primer número del mes, y vuelve a hacerlo en esta edición, una serie de consideraciones tanto de orden político como estratégico y técnico reveladoras de que de una forma u otra lo cotidiano está recibiendo atención.

Sobresale quizá el hecho de que, según lo expuesto por el presidente de México, el secretario de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), el proceso de consulta ya en aplicación debe arrojar los resultados que el país necesita...

Debemos creer que cada una de las partes involucradas tiene una visión y, por lo tanto, algo que impulsar y, en su caso, defender. En ese tenor, el resultado podría ser un panorama compartido por

todas ellas (autoridades, asociaciones, empresas...)...

En el curso de los días irán poniendo en evidencia dichas visiones: qué tanto apuntan hacia el futuro, qué tanto se enfocan hacia lo cotidiano, de qué modo se concilian las diferencias, cuánto pesan los intereses parciales...

Inquietudes hay muchas, y quizás algunas de ellas estén sostenidas por elementos válidos; otras habrá que ir las dilucidando poco a poco. Esa aclaración se vuelve indispensable si en verdad se busca una transición como aquella a la cual le apuesta el presidente de la CNSF...

Es claramente entendible que haya toda una gama de temas que preocupan tanto en el mundo de los seguros como en el de las fianzas y las garantías. Llegar a consensos no será fácil. Menos aún si imperan las decisiones actuales o futuras con fines particulares, incluso perversos...

Al final, reiteramos, creemos que la buena fe hará valer su peso. Más allá de que pudiera haber motivos oscuros, habrá que confiar en que la inserción de elementos institucionales en el proceso de consulta redundará en el bien común...

WEBINARIO A.M. BEST

La calificadora especializada en empresas de seguros A.M. Best Company

organiza otro webinar interactivo exclusivo para profesionales de la industria de seguros de América Latina. Será el 11 de junio, martes, a las 14:00 horas, cuando lo lleve a cabo. Tendrá como título "Introducción y comprensión del proceso de evaluación inicial de A.M. Best"...

Se trata del tercer seminario vía web que realiza la firma, parte de una serie educativa diseñada para ayudar a las empresas a entender mejor el proceso de calificación interactivo de A.M. Best, por lo cual se examinarán temas tales como los pasos y la información necesaria para entrar en el proceso inicial de calificación y todas sus implicaciones...

La presentación correrá a cargo de JORGE GONZÁLEZ, gerente de Desarrollo de Negocios para la Región de América Latina, y será gratuito. Los interesados deberán inscribirse previamente. Pueden solicitar más información al correo electrónico jorge.gonzalez@ambest.com...

ACTUARIOS EN ACCIÓN

Comencemos por recordar a los integrantes de la mesa directiva más reciente de la Asociación Mexicana de Actuarios, A.C.; eso sí, sin regresar a períodos pasados que pueden dar pie a comentarios igualmente interesantes. Quedémonos por el momento con lo que ocurre en la administración actual, la cual ha sufrido distintos cambios en la configuración de su consejo directivo...

Así, cabe mencionar que al cierre de este número la mesa directiva de la Asociación Mexicana de Actuarios está compuesta por EDUARDO LARA DI LAURO, presidente; ALBERTO ELIZARRARÁS ZULUAGA, vicepresidente; LUIS FRANCISCO GALVÁN, secretario; y PATRICIA QUINTERO, tesorera; vigente, se dice, hasta junio de 2014...

Por otro lado, está el Colegio Nacional de Actuarios, A.C., que en junio cambiará de consejo directivo. ¿Hasta dónde irá la revisión del gremio actuarial, a partir de este organismo cuyo peso es ciertamente reconocido? Le tocará el turno a PEDRO PACHECO VILLAGRÁN, como nuevo presidente, emprender trabajos de concertación y coordinación...

Los actuarios han jugado y juegan un papel destacado no sólo en la industria aseguradora, sino también en otros ámbitos. El terreno político no les es extraño. No obstante, en materia de seguros su influencia podría ser digna del mayor de los respetos en un escenario que ofrece grandes oportunidades y presenta, sin embargo, grandes amenazas...

Creo que es el momento de pensar en rescatar todo lo que de bueno tiene el gremio actuarial, representado por destacados profesionales tanto de larga como de corta trayectoria, porque hoy se vislumbran aspectos que sin duda no abonan a ese prestigio por el cual trabajaron algunos de sus miembros, ya fallecidos o que ya no participan como antes lo hacían...

LOS 15 AÑOS DE GMX

Fue JESÚS ROMERO SALAS --primer director general de la compañía cuando ésta era propiedad de St. Paul--, quien dio la bienvenida a los invitados, a quienes les describió los pormenores que engloban una historia de éxito alcanzada durante los primeros 15 años de operaciones de la empresa, presidida hoy por JOSÉ LUIS LLAMOSAS y dirigida por JORGE FLORES...

Agradeció la presencia y respaldo de las autoridades representadas por MANUEL AGUILERA VERDUZCO, presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas; de la AMIS a través de su director general RECARDO ARIAS JIMÉNEZ; de la Amasfac, de su presidente Ramiro Rodríguez; así como a reaseguradores y correderos de reaseguro; ajustadores; agentes...

Romero Salas recordó que GMX Seguros nació teniendo como propietaria

LA PALABRA
Domine las CUATRO VÍAS de comunicación:



ORAL- QUE DICE NUESTRA VOZ

POTENCIA • CLARIDAD • MÁTICES • TONOS • INTENCIÓN • RESPIRACIÓN • DICCIÓN

VISUAL- QUE REFLEJA NUESTRA CARA Y CUERPO

POSTURA • LENGUAJE FACIAL Y CORPORAL • MOVIMIENTO ASERTIVO

INTELLECTUAL- 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



Pedro Pacheco Villagrán, encabezará el consejo directivo del Colegio Nacional de Actuarios, A.C., en el periodo 2013-2015

LOS AJUSTADORES

La Asociación Mexicana de Ajustadores de Seguros, A.C. (Amasac) acaba de elegir nueva mesa directiva. Fue el 23 de mayo cuando quedó definido el consejo para el periodo 2013-2015: como presidente quedó RICARDO GERARDO SEGURA ROCA; como vicepresidente trabajará ALFREDO LEVI PENHOS E. El tesorero es ÓSCAR JESÚS QUINTANA HERNÁNDEZ, y el secretario, PABLO MARCELINO RUIZ LARA...

En el universo de los actuarios también hay noticias. Se trata de un gremio que ha vivido en medio de fuertes tendencias políticas en los tiempos más recientes. Este inusual entrevero entre otras cosas ha derivado en un manejo muy "especial" de las certificaciones, un tema que sin duda reclama una revisión urgente y a fondo...

a St. Paul, empresa que por el TLC creyó que, por su experiencia en Estados Unidos, el seguro de Responsabilidad Civil podría funcionar en México, idea que se implantó sin imposición ni de clausulados ni de coberturas, sino buscando adecuarse a las condiciones y necesidades del mercado...

PATRIA: 60 AÑOS

Reaseguradora Patria, S.A., también festejó aniversario, en este caso el número sesenta, lo mismo con una cena en el Club de Industriales, que con una reunión en el Lienzo Charro del Pedregal. Encabezó la celebración MANUEL ESCOBEDO, presidente de consejo. Dirige la firma INGRID CARLOU. Don MIGUEL ESCOBEDO tomó la palabra sólo para resaltar el papel de JOSÉ AGUADALUPE PADILLA LOZANO en el destino de esta empresa...

En esta ocasión, el presidente de la CNSF, MANUEL AGUILERA VERRUZCO, destacó el rol especializado de una empresa cien por ciento mexicana que ha sabido posicionarse en el mercado latinoamericano. Destacó la seriedad de la compañía, lo cual no sólo le ha permitido sobrevivir, sino también incrementar su presencia los distintos mercados en los cuales opera...

Asistieron a la cena invitados radicados en México y otros procedentes de Inglaterra, El Caribe, Haití y otros países de latinoamericanos. También hablaron FERNANDO SOLÍS SOBERÓN, presidente de la AMIS; CARLOS GUERRERO, presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías, y HORST AGATA, director general de Gen Re en México...

INGRID CARLOU hizo énfasis en que estar con los clientes en las buenas y en las malas ha sido algo muy importante, dijo, añadiendo que quienes trabajan en la reaseguradora mexicana la enriquecen con sus conocimientos y experiencias, lo que permite que al trabajar unidos se logren aquellas cosas que cada cual se propone, en un ambiente de relaciones de largo plazo...

MAPFRE Y SUS 80 AÑOS

El 16 de mayo de 1933 fue fundada Mapfre, aseguradora que, en consecuencia, acaba de cumplir 80 años de existencia. Esta empresa pasó de ser una mutual de propietarios agrícolas a una multinacional global, con presencia en 46 países; más de 35,000 empleados y 100,000 colaboradores directos, lo que le permite una facturación anual de más de 25,000 millones de euros al año. Presta sus servicios a más de 23 millones de clientes...

En 2012, bajo la presidencia de ANTONIO HUERTAS, Mapfre ha iniciado una nueva etapa en la que se está redefiniendo como aseguradora global. En este momento, el negocio internacional aporta ya más del 60 por ciento de las primas y de los beneficios del Grupo...

COMPANÍAS A MARZO 2013

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) dio a conocer las cifras de los sectores asegurador y afianzador al 31 de marzo de 2013. Lo interesante es que habla de 103 instituciones de seguros en operación, y 15 de fianzas...

ASAMBLEA PASA 2013

Tras celebrarse la XXV Asamblea General de la Asociación Panamericana de Fianzas, se indica que la participación del mercado de los países más representativos coloca a México en la cabeza con 21.5 por ciento, seguido de Colombia con 18.8 por ciento, Brasil con 18.2 por ciento...

Brasil disminuyó su participación de 23 por ciento en 2011 a 18.2 por ciento en 2012, mientras que la de Colombia en el mercado aumentó de 17 por ciento en 2011 a 18.8 por ciento en 2012. México perdió un punto en su participación, pero aun así escaló al primer lugar...

The advertisement features a purple background with white text. At the top, it says "NO TE LA JUEGUES... MÁS DE 18 AÑOS DE EXPERIENCIA LO SIMPLIFICAN TODO TE LO ASEGURAMOS". Below this, a smartphone displays the Qualitas app interface with options like "Reportar Emergencia" and "Llamar a la operadora". A small toy car is positioned next to the phone. In the bottom right corner, there's a circular icon with a car inside and the text "EMERGENCIA Q CON UN CLIC, ESTAMOS MÁS CERCA DE TI". The Qualitas logo is at the bottom left, and the tagline "ESTAMOS CERCA DE TI" is at the bottom center. Contact information "www.qualitas.com.mx" and "ccq@qualitas.com.mx" is on the right, along with the phone number "01 800 800 2021".

México, con grave rezago en los seguros de Autos comparado con otros países de AL

Ana Laura Martínez P.
@pea_analaura

En México, la penetración de los seguros de automóviles indica un rezago muy notorio frente a otros países de América Latina, ya que aquí solamente tres de cada 10 vehículos (27 por ciento del total) cuentan con algún tipo de cobertura mientras que en

Sólo 27 % del parque vehicular a nivel nacional está asegurado, mientras que en Nicaragua el porcentaje es de 60 puntos, en Brasil de 75, en Argentina de 77, en Uruguay y Colombia de 80 y en Chile de 100



Mario di Constanzo

Nicaragua ese índice es de 60 por ciento; en Brasil, de 75 por ciento; en Argentina, de 77 por ciento; en Colombia y Uruguay, de 80 por ciento; y en Chile, de 100 por ciento.

En 2012 el parque vehicular mexicano registró un volumen de 27.8 millones de unidades, de los cuales 14.6 millones (53 por ciento) son automóviles, cifras que indican que más de 10 millones de automovilistas no cuentan con una protección que los respalde ante un accidente o robo del vehículo.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF, 2012), algunas de las razones que aducen los automovilistas y que muestran el bajo nivel de aseguramiento en México son: 42 por ciento de la población cree que son muy caros, 20 por ciento no sabe dónde solicitarlos, 19 por ciento no los encuentra necesarios, 10 por ciento dice que no se los han ofrecido y 4 por ciento no confía en las aseguradoras.

Con el fin de poner a disposición de los usuarios una nueva herramienta que les permitirá comparar las distintas opciones para que puedan adquirir un seguro de auto de acuerdo con sus necesidades, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) presentó un nuevo simulador de seguros de automóviles. Así pues, los automovilistas tendrán una nueva plataforma para poder acercarse a estos productos.

El simulador, que ya está disponible en la página de la Condusef, está conformado hasta ahora por 11 aseguradoras (que conforman el 92 por ciento del mercado), 32 productos o coberturas (22 de amplia, ocho de limitada y seis de Responsabilidad Civil) y 250 modelos de automóviles (aproximadamente 50 por

Más de dos quintas partes de la población no contratan seguros porque creen que son muy caros, y 19 % no lo hace porque no los considera necesarios

año entre 2008 y 2012 en 10 estados de la república mexicana).

Este instrumento facilita asimismo la labor de comparación por tipo de cobertura, aseguradora y costo, y permite a los interesados conocer los alcances de cada tipo de seguro y los detalles de cada producto.

Mario di Constanzo, presidente del organismo, presentó este simulador en conferencia de prensa junto con Recaredo Arias, director general de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS); Luis Fabre, vicepresidente técnico de Condusef; Sara Gutiérrez López Portillo, directora general de Desarrollo Financiero, Estadístico y Operativo; y Héctor Carreón, director de Valuación y Desarrollo Financiero, miembros de entidades que trabajaron en conjunto con la Condusef para poder llevar a cabo este proyecto.

El presidente de la Condusef señaló que esta nueva herramienta tiene más beneficios que otros simuladores que ya están en el mercado; por ejemplo, en Autocompara Santander sólo se incluyen nueve aseguradoras, y la comparación se hace únicamente en función del precio; además, se solicitan datos personales y cuenta sólo con productos estandarizados (cobertura amplia y limitada). SiSeguros abarca sólo 10 aseguradoras, de las que sólo cinco cuentan con información; no es una entidad financiera y también solicita datos personales.

MAG Seguro Inteligente, por su parte, toma en cuenta sólo cinco aseguradoras, compara en función del precio, cuenta solamente con productos de cobertura amplia y limitada y para conocer las coberturas hay que descargar las condiciones generales.

Finalmente, di Constanzo hizo hincapié en que es necesario que la población se interese más por los seguros de automóviles, que no representan más que protección para sus asegurados. Entre algunas otras cifras, el presidente de la Condusef apuntó que las estadísticas de choques en 2012 indicaron que 3 de cada 100 lesionados adquieren una deuda que representa más del 100 por ciento de su ingreso mensual y que 8.5 de cada 10 familias en las que algún miembro falleció o sufrió alguna discapacidad registraron una disminución permanente en su nivel de vida.


SISTRAN
Soluciones de Software para Compañías de Seguros

• Especialistas de negocios y tecnología con amplio conocimiento en el mercado de seguros mexicano • ERP • BI • ECM • CRM

*Sistran felicita a
Grupo Mexicano de Seguros
en su XV Aniversario.*

www.sistran.com

Contacto: (55) 5536-6419

Más de 10 millones de automovilistas mexicanos carecen de un seguro

Afectan enfermedades crónicas a 90 millones de personas en el mundo

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

Las enfermedades crónicas (males cardíacos, diabetes y obesidad) representan la principal causa de muerte en Estados Unidos y el mundo entero y son el quid de siete de cada 10 muertes, lo que equivale a unos 90 millones de personas, explicó el doctor Rogelio E. Ribas, director de International Healthcare Partnership para Baptist Health Florida, en su charla "Enfermedades del siglo XXI".

Durante su intervención en la XXIII Convención de Aseguradores de México, Ribas citó que en el siglo pasado hubo un avance notorio en la ciencia médica, la tecnología y la salud pública; incluso las enfermedades infecciosas son cada vez menos; sin embargo, en la actualidad los padecimientos crónicos llevan la mayor parte de la carga global y el costo de la atención médica. La idea, entonces, es cómo prevenirlos y reducir gastos.

El doctor Ribas expresó: "Lo que hoy hacen la mayoría de los médicos cardiólogos ante una enfermedad cardíaca es un cateterismo, pero la idea es cómo prevenir esto. Estamos hablando de la enfermedad cardiaca coronaria, el fallo cardíaco y la enfermedad cerebrovascular (ECV). Esta última es la primera causa de mortalidad en Estados Unidos; y la mitad de la cifra total, en mujeres. Además, la ECV es causa de incapacidad mayor prematura en los pacientes. Vemos que no es sólo la enfermedad, sino las condiciones de sobrevida después del padecimiento".

El facultativo expresó que en la Unión Americana la enfermedad coronaria representa un gasto de 108 mil millones de dólares; la hipertensión, 93 mil millones; el infarto cerebral, 53 mil millones y el fallo cardíaco, 34 mil millones de dólares.

"Entonces, en función del costo en vida, más de uno de cada tres estadounidenses –unos 83 millones de personas– vive con un tipo de enfermedad cardiovascular. Cada año hay 935 mil infartos y 795 mil accidentes cerebrovasculares. Por otro lado, más de 68 millones de adultos tienen problemas de presión alta, y la mitad de ellos no tiene esta presión controlada. Unos 71 millones de personas tienen alteraciones en la LDL, es decir, en la lipoproteína de baja densidad."

Rogelio E. Ribas también habló del cáncer. Dentro de este padecimiento son más de 100 diferentes enfermedades que comienzan con células normales, se convierten en anormales y empiezan a crecer descontroladamente. En la industria de los seguros, dijo, los aseguradores tienen que entender que a veces hay cosas que ni la genética ni la ciencia pueden prevenir, pero hay otras que sí.

"Si hablamos de cáncer de pulmón, en Estados Unidos se gastan 188 mil millones de dólares; en el de colon, 99 mil millones de dólares; y en el mamario, 88 mil millones de dólares. Recalco los



números porque estas enfermedades son las que más se pueden tratar de monitorear y controlar. La carga económica es 20 por ciento más alta que en las enfermedades cardíacas."

El doctor Ribas se refirió a la diabetes, otra enfermedad crónica que, según el tipo, se controla con medicamentos y con insulina. "Lo importante de esto es aquello en lo que deriva: retinopatía, nefropatía y problemas cerebrovasculares."

El especialista explicó que hasta el 2011 unos 366 millones de personas vivían con diabetes, y se calcula que para el 2030 habrá 552 millones en esa situación. Será la enfermedad que más se va a multiplicar en todos los países.

Por otro lado, muchas otras enfermedades crónicas pueden causar la obesidad. Actualmente hay 2 300 millones de adultos con sobrepeso en el mundo, y 700 millones de este total serán obesos. En cuestión económica, estas cifras indican que se destinaron en 2008, 147 mil millones de dólares para costos médicos.

Se le preguntó al doctor Ribas cuánto tiempo se calcula que se deberá esperar para que las acciones de medicina preventiva empiecen a dar rendimientos, tomando en cuenta que ésta actúa en el largo plazo.

Rogelio E. Ribas respondió: "Todo lo que está pasando ahora se verá de aquí a 20 o 30 años. Cualquier cambio de vida que haga en este momento cualquier persona se verá reflejado con el tiempo. Por ejemplo, desde el momento en que

una persona deja de fumar, baja 50 por ciento la probabilidad de tener una enfermedad, ya sea cáncer o problemas coronarios."

Pero, cuando alguien ya está crónicamente afectado, la cosa es cómo vas a mantenerlo para que no tenga el problema agudo, cómo vas a tratar de prevenir.

"Hay cosas inevitables. Pero cuando una persona no se controla la presión, la diabetes, pues qué hacer... Yo creo que paciente, médico y aseguradora son un triángulo: tienen que trabajar juntos, y si cada uno no pone de su parte en darle seguimiento a la solución, entonces los resultados serán cifras muy altas de padecimientos crónicos con un alto costo para todos."

Si nos preocupamos por esa parte, por darle importancia a la inversión, veremos una diferencia entre ésta y el costo. Yo recomiendo que, si quieren bajar sus gastos médicos, hay que invertir en la dinámica clínica que está asociada a la parte del seguro.

Siete de cada 10 muertes en Estados Unidos se deben a estos padecimientos

AFIRME | Seguros

Extiende su más sincera felicitación
a sus amigos de:

**Reaseguradora
Patria, S.A.B.**



Por sus **60 años** de exitosa trayectoria
en el mercado reasegurador mexicano

¡Felicitaciones!

**La clave para contrarrestar el mal
está en la prevención**

Representa la caída de ceniza el mayor riesgo ante la actividad del Popocatépetl



Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

En relación con la reciente actividad del volcán Popocatépetl, el mayor riesgo que enfrentamos en las ciudades de México, Puebla y Tlaxcala y en poblaciones aledañas es el aumento en la caída de ceniza, lo cual origina irritación en pulmones y ojos, obstruye la visibilidad, daña la vegetación; en fin, interrumpe la vida normal de los habitantes de regiones cercanas. También afecta a los procesos industriales, las comunicaciones y causa azolvamientos graves en la red de alcantarillado de las ciudades.

Ante ello, debemos estar alerta y ser conscientes de que vivimos en un mundo en el que existen varios riesgos catastróficos o de origen geológico, como terremotos o erupciones volcánicas. Y debemos aprender a vivir con ellos teniendo siempre a la mano un plan de contingencia que facilite salvaguardar tanto la vida de los pobladores de las zonas afectadas como la continuidad de operación de las industrias que resulten dañadas. Alejandro García, gerente técnico de Ingeniería de Marsh Risk Consulting, expresó estas recomendaciones en la entrevista que sostuvo con EL ASEGURADOR para ampliar la información que se tiene sobre la reanudación de la actividad volcánica del Popocatépetl.

“El semáforo de alerta volcánica permanece en amarillo, fase 3. El color significa que hay que estar alerta y preparados ante una posible evacuación. El número se refiere a que el volcán presenta actividad explosiva de escala intermedia a alta y crecimiento y destrucción de domos de lava; plumas de vapor de agua, gases y cenizas persistentes; explosiones de intensidad creciente con el lanzamiento de fragmentos incandes-

centes; posibilidad de flujos piroclásticos de mediano alcance; y caída de notoria ceniza en poblaciones cercanas.”

El especialista en riesgos agregó que, cuando caen fragmentos incandescentes en una fase muy intensa, éstos provocan lajas, es decir, roca volcánica mezclada con lodo y agua que se encuentra en la parte superior y que cae a una velocidad de 800 kilómetros por hora. Esta masa caería por la ladera y se llevaría todo a su paso.

Alejandro García indicó que hay un mapa volcánico de la zona en el cual se puede percibir, y se sabe con exactitud, hacia dónde podrían caer esos lajas. “La ventaja es que las poblaciones están muy alejadas. La más cercana, que es Santiago Xalixintla, está a 10 kilómetros. Podrían llegar los lajas a esa distancia; sin embargo, los mapas volcánicos que se tienen y los estudios que han hecho los científicos del Instituto de Geofísica nos dicen que es poco probable que tales materiales puedan llegar a una población cercana y ocasionar daños graves a la población o infraestructura.”

García también mencionó que en los últimos días la ceniza volcánica se ha ido hacia poblaciones de Puebla y Morelos, e incluso hacia el sur del Distrito Federal.

“En el mapa de riesgo volcánico se consideran dos etapas al año de vientos dominantes. Estaba viendo ese mapa, y los vientos dominantes de mayo a septiembre son hacia México. Se estarán preguntando por qué ha habido más emisión de ceniza hacia Puebla que hacia México.”

La respuesta es que el clima es de esas cosas que no podemos predecir, por las adversidades del cambio climático. Sin embargo, en la parte del sur, que es la más cercana al volcán (Iztapalapa, Milpa Alta), es normal esa situación. Podríamos tener emisiones si los vientos

dominantes, como se ha comportado anteriormente el clima, se cumplieran de mayo a septiembre, y en lugar de que la ceniza se vaya hacia Puebla, se venga hacia acá. Podríamos tener caída de ceniza en todo el Distrito Federal, como sucedió hace algunos años. Es aleatorio que cambie la dirección de los vientos hacia Morelos, Puebla o Tlaxcala.

Por otro lado, “si entramos en una alarma de color rojo en su fase uno sería debido a la presencia de ceniza arriba de dos centímetros y hasta cinco. En este caso podrían verse afectadas las personas en vías respiratorias. Además, los vehículos y las industrias y sobre todo lo que esté a la intemperie, incluso el techo de algunas construcciones, se dañaría por la abrasión que produce la ceniza. El techo de las construcciones podría verse afectado si se acumula gran cantidad de ceniza. Los techos ligeros de naves industriales podrían colapsarse si se acumula demasiada ceniza.”

Eso podría ser el daño mayor si entramos en la fase roja. Y a lo mejor llegamos a perder la visibilidad, como si estuviéramos en medio de la neblina. Eso sucedería en carreteras aledañas, en este caso la autopista México-Puebla. Pero dependería mucho de los vientos dominantes el nivel de afectación derivada de esa fase eruptiva del volcán.

Alejandro García mencionó que en zonas aledañas consideradas de alto riesgo existe una cobertura de seguros. “En México desde hace muchos años existe una cobertura de terremoto y erupción volcánica. Todos los daños ocasionados por las erupciones, gravilla y roca inclusive, están cubiertos por algunas de las empresas aseguradoras, que protegen casi el 100 por ciento de las empresas nacionales o transnacionales grandes que se encuentran en la zona del volcán.”

EFFECTOS EN LA SALUD

Durante algunas erupciones, las partículas pueden ser tan finas que son aspiradas profundamente hasta el interior de los pulmones. Los síntomas agudos e inmediatos más comunes incluyen:

- irritación y secreción nasal
- dolor de garganta, algunas veces acompañado de tos seca
- problemas pulmonares previos pueden desarrollar síntomas severos de bronquitis.

En los ojos se produce comezón, lagrimeo e irritación y, si uno se frota con las manos, se producen rasguños en el globo ocular.

Por lo anterior, es recomendable usar siempre mascarillas protectoras anti-polvo.

EFFECTO SOBRE CARRETERAS

La reducción de visibilidad debido a partículas en suspensión puede causar accidentes por sí misma, y este peligro se ve acrecentado por la ceniza que cubre las carreteras. Esto no sólo provoca que se desdibujen las líneas de señalización vial, sino que el asfalto se vuelve más resbaladizo debido a las capas finas de cenizas secas o húmedas.

EFFECTO EN LA ENERGÍA ELÉCTRICA

La lluvia de cenizas puede producir cortes de electricidad, lo que tiene efectos nocivos para la salud, debido a la falta de calefacción u otras infraestructuras necesarias que dependen de este tipo de energía para su funcionamiento. La ceniza húmeda es conductora de electricidad, de manera que es esencial que se cumplan estrictamente los procedimientos operativos de seguridad al limpiar los equipos de abastecimiento eléctrico.

DEPÓSITOS DE AGUA

Depósitos pequeños y abiertos, como tanques de agua con salida al techo, son especialmente vulnerables a la lluvia de cenizas, e incluso pequeñas cantidades de ceniza pueden reducir la potabilidad del agua. Durante y después de la lluvia de ceniza también es muy probable que haya una demanda extra de agua destinada a la limpieza, lo que provocaría escasez.

Se recomienda que se cubran los depósitos de agua y los alimentos que se elaboran y consumen al aire libre.

EN LA INDUSTRIA

En maquinaria importante como hornos, motores, subestaciones y transformadores, tableros digitalizados y computadoras, la ceniza puede occasionar daños graves o paralizar líneas de producción, ya que todos estos aparatos tendrían que dejar de funcionar por tiempo indefinido.

En procesos donde se utilice agua de pozos o cisternas sin cubrir, un gran volumen de ceniza en el líquido puede volverlo corrosivo al combinarse.

EN LA AVIACIÓN

La ceniza en forma de nubes es un gran peligro para la aviación, por estar compuesta de sílice (elemento principal del vidrio) es muy abrasiva y puede desgastar las partes giratorias de los motores y provocar fatales accidentes. Durante los últimos 15 años, alrededor de 80 jets comerciales han sufrido desperfectos por haber atravesado inadvertidamente una nube de ceniza, y muchos de ellos han estado en peligro de sufrir un accidente serio.

La satisfacción del cliente, elemento determinante para el crecimiento o la desaparición de una empresa

Ana Laura Martínez P.
@pea_analaura

La satisfacción del cliente es un elemento determinante para el crecimiento o la desaparición de cualquier empresa dentro de toda industria, ya que si se alcanza hay una alta probabilidad de que las carteras se puedan conservar y renovar; si no se logra, puede haber una pérdida grave de clientes, que una vez superado el mal periodo, son muy difíciles de recuperar.

En la mayoría de las empresas grandes de todo el mundo, la satisfacción de los clientes se encuentra entre los factores de mayor importancia; sin embargo, no siempre se llevan a cabo prácticas para que los consumidores se sientan satis-

A nivel mundial, 98 % de los altos ejecutivos aceptan que la satisfacción del cliente es la clave del éxito, pero sólo 16 % de ellos tienen una excelente comprensión de ésta



Rafael Valencia

fechos al 100 por ciento, lo que hace que éstos terminen por abandonar la marca.

Durante la XXIII Convención de Aseguradores de México, organizada por la Asociación de Instituciones de Seguros, A.C. (AMIS) los días 7 y 8 de mayo de 2013 en el Centro Banamex, Rafael Valencia, director general de Tendencias Industriales, dictó la conferencia "La importancia de la satisfacción del cliente en siniestros de automóviles".

En el documento *En la oscuridad*, realizado por Deloitte, se resalta que 250 ejecutivos de compañías que venden más de 500 millones de dólares en el mundo opinaron que la satisfacción de sus clientes y la calidad del producto son dos de los factores que los han llevado al éxito, por arriba incluso de sus resultados financieros; esto, explicó Rafael Valencia, quiere decir que la satisfacción y la calidad están vinculados y que deben encontrarse en la misión, visión, valores, objetivos, publicaciones y motivos de venta de cada compañía.

Otro dato que cabe resaltar es que 98 por ciento de los altos ejecutivos de todo el orbe señalaron que la satisfacción era la causa principal del éxito de su empresa, aunque únicamente 16 por ciento de ellos tuvieron una cabal comprensión de este concepto y lo materializan; es evidente que, si bien casi

todos pretenden alcanzarla, muy pocos lo logran.

El expositor afirmó que la principal causa por la que no se llega a satisfacer totalmente a un cliente es la falta de herramientas para ello; casi siempre son más aquilatados los resultados financieros de la empresa que la calidad de sus productos o la satisfacción de sus compradores; así que ahí se encuentran vicios que requieren un cambio de paradigma desde el fondo.

Rafael Valencia se refirió después específicamente a los siniestros de autos dentro de la industria de los seguros y dijo que el momento del ajuste es el indicador climático para toda la operación, pues la atención que dé el ajustador al asegurado cuenta 27 por ciento en el resultado final, porción que da la pauta para conocer en qué fases del proceso puede haber mayor oportunidad de crecimiento y retención de la cartera.

Finalmente, el director de Tendencias Industriales compartió con los asistentes que sí es rentable medir la satisfacción de los clientes porque esto no representa un gasto para la empresa sino una inversión. De esta medición se pueden obtener datos importantes para hacer que los asegurados se sientan más cómodos con la compañía y más conformes con sus productos y operaciones.

Crece primaje de seguros 6.6% y baja el de fianzas 15.1%, a marzo de 2013

De acuerdo con la información publicada por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) respecto a los resultados de los sectores asegurador y afianzador al primer trimestre de 2013, destaca que las primas directas del seguro crecieron 6.6 por ciento en términos reales, en tanto que la industria de las fianzas presentó un decrecimiento real anual de 15.1 por ciento, lo cual se explica en buena medida por la base de comparación particularmente alta que presentó este sector el primer trimestre de 2012, en el cual creció 13 por ciento.

La CNSF puntualiza que en junio de 2011 se llevó a cabo la renovación de la póliza multianual de la póliza integral de seguros de Petróleos Mexicanos (Pemex). Con el fin de analizar la dinámica subyacente del sector asegurador, si se prorratea la prima de dicha póliza para anualizar el monto de las primas correspondientes a cada año, el sector asegurador habría presentado un crecimiento real de 6.5 por ciento en marzo de 2013.

Por cada uno de los ramos, los resultados que el sector asegurador generó a marzo de 2013 fueron los siguientes: Vida y Accidentes y Enfermedades, 9.7 y 8.9 por ciento de crecimiento en términos reales, respectivamente; Pensiones derivadas de las leyes de Seguridad Social, 0.6 por ciento; y Daños, 3.6 por ciento.

En cada operación particular del seguro de Daños se observó asimismo el comportamiento siguiente: Responsabilidad Civil creció 26 por ciento; Incendio, 10.9 por ciento; Automóviles, 2.5 por ciento; y Diversos, 1.9 por ciento. Los ramos de Crédito, Marítimo y Transportes presentaron decrementos reales anuales de 3.8, por ciento, 2.3 por ciento y 1.8 por ciento, respectivamente.

Por lo que respecta a fianzas, la CNSF explicó que los diferentes ramos que componen a la industria afianzadora decrecieron de la manera siguiente: fianzas Judiciales, 8.9 por ciento; Administrativas, 20.2 por ciento; de Crédito, 9 por ciento; y de Fidelidad, 2.9 por ciento.

pr1mero
fianzas

PRIMERO FIANZAS, S.A. de C.V.
extiende la más cordial felicitación a

Reaseguradora Patria



Por su **60 Aniversario**
y por los logros alcanzados
durante este periodo.

Para algunas empresas es poco clara la importancia de someterse a la calificación obligatoria que marca la LISF

A otras empresas les falta claridad sobre cómo poner al descubierto su desempeño operativo, perfil de negocios y solidez financiera



Anthony Diodato

Rento espacios en Cancún idóneos para agentes de ventas



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

INFORMES:
Jesús Alberto Elizondo Pérez, Tels. 5552806140 y 5552171448

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

Suficiencia en el margen de solvencia y requerimientos de capital son dos de las calificaciones que obligatoriamente las empresas aseguradoras y afianzadoras deberán aprobar, según lo establece la nueva Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF). No obstante, este procedimiento resulta aún difícil de comprender para algunas instituciones, que no saben cómo poner al descubierto su desempeño operativo, perfil de negocios y solidez en sus balances.

Durante los trabajos de la Convención de Aseguradores de México (CAM), organizada por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), Anthony Diodato, vicepresidente de Daños A.M Best Company refirió que aunque éste es un proceso que algunas compañías ya han enfrentado, para la mayoría resulta un poco complejo de entender.

La empresa AM Best Company está relacionada con alrededor de 3 mil calificaciones de lo que hacen otro grupo de compañías a nivel mundial, y el objetivo de la calificación es prácticamente universal: asegurar la habilidad que tienen las aseguradoras para

cumplir con las obligaciones contraídas de acuerdo con lo que arrojen las evaluaciones cuantitativas y cualitativas y a partir de ello proyectar qué rumbo podrán tener éstas hacia el futuro.

Anthony Diodato dijo que el proceso cualitativo está integrado en el análisis; pero, si no es satisfactorio, declinan calificar a esa empresa. "Contemplamos en ello todos los datos históricos y los estados financieros de la empresa porque queremos ver hacia dónde se dirigen en un futuro. Ése es el propósito de nuestra boleta de calificaciones: detectar si tenemos que modificar alguna de las cosas para tener un mejor desempeño", apuntó.

Diodato advirtió que una calificación no es una garantía de que nunca vaya a cambiar la situación que en ese momento refleje la organización. "Nuestra opinión está basada en un tiempo, en un periodo específico en el que se encuentra la empresa y así averiguamos hacia dónde se dirige; no podemos garantizar nada más, de la misma manera que ustedes no pueden garantizar nada a sus clientes".

Por otro lado, el especialista expresó que el proceso de calificación es útil porque un consumidor o una persona de negocios que está comprando seguros busca certidumbre, respaldo, y una calificación da justo eso: certidumbre en torno a dónde van a hacer su inversión y hacia dónde se dirige el capital invertido en los próximos 36 meses. A eso le llaman panorama, positivo o negativo, indicación acorde con las tendencias del mercado, su posicionamiento, su operación.

Lo anterior se analiza asimismo en función de lo que se denomina riesgo-país, que es el riesgo y factores que el país tiene y que pueden afectar al pago de sus obligaciones. Un riesgo intempestivo se presenta cuando el gobierno no es capaz de pagar a tiempo sus obligaciones. "Esto está más allá de lo que nosotros estamos haciendo: es una calificación sobre un gobierno, y nosotros no las hacemos, nosotros lo que hacemos; es que observamos el riesgo -país".

"Son los factores que observamos para hacer nuestras opciones: los sistemas legales, infraestructura, economía débil, hacia dónde se dirige la economía en un futuro, son todas las cosas que normalmente tendrían un impacto en el cumplimiento de la empresa respecto a sus obligaciones. Éstos sí son riesgos-país, pero son cosas que pueden ayudar a la empresa a obtener una mejor calificación", apuntó.

Para AM Best, añadió Diodato, la interacción con la empresa es clave. No podemos dar una calificación nada más observando números sin evaluar los factores que están detrás de tales cantidades, porque los números nos pueden llegar a generar un vacío con el que no nos sentimos cómodos si no establecemos ese diálogo franco y abierto con la empresa que calificamos.

MUNDO DEL Asegurador



RGA Reinsurance Company, Oficina de Representación en México celebra su reconocido Seminario Anual Regional

MetLife lleva a cabo su Convención Nacional 2013 en Cancún

FIANZAS DORAMA: Convención 2013 “El camino del Rey”

Reaseguradora Patria celebró 60 años de exitosa operación en México

Celebra ANA Compañía de Seguros a las mamás en su día y ofrece un concierto con la Orquesta de Colegio Cedros

Somos una Super Empresa

Gracias al esfuerzo de cada uno de nuestros colaboradores que integran la red laboral de AARCO, Agente de Seguros y de Fianzas, hemos logrado un lugar en el Ranking de Súper Empresas “Los lugares donde todos quieren trabajar”.

Las mejores Súper Empresas son:

El ranking anual de la revista Expansión “Los lugares donde todos quieren trabajar”, es realizado por sexto año consecutivo, mide las mejores prácticas en recursos humanos de compañías que operan en México, es desarrollada por una consultora especializada en recursos humanos The Top Companies.



Aarco, Agente de Seguros y de Fianzas, S.A. de C.V.

INNOVACIÓN ▪ INSPIRACIÓN ▪ ÉXITO

Para la realización del listado Súper Empresas 2013 participaron 537 compañías, y se realizaron un total de 1.205,092 encuestas a colaboradores. Sólo 149 empresas lograron la certificación. La dificultad y el mérito de estar en el listado residen en que, de acuerdo a sus propios empleados, las firmas lograron afinar diversos factores de cultura y clima organizacional.

La Dirección General de AARCO, Agente de Seguros y de Fianzas, hace extensiva sus FELICITACIONES, a cada uno de sus colaboradores y hace una cordial invitación a seguir triunfando día a día, orgullosos de pertenecer a nuestra familia, a nuestros logros y sobre todo a continuar CRECIENDO y siendo LÍDER, en el ramo de SEGUROS y de FIANZAS desde hace 27 años.

*Algunos datos de este artículo fueron extraídos directamente del artículo Las Súper Empresas 2013 de Expansión y ¿Qué las hace Súper Empresas?

Construyendo un Futuro **Seguro**

RGA Reinsurance Company, Oficina de Representación en

Los pasados 22, 23 y 24 de abril, RGA Reinsurance Company llevó a cabo su Seminario Regional, en donde como cada año se dieron cita más de 170 invitados de compañías del mercado de seguros de México, Chile, Colombia y Costa Rica. Teniendo como sede las instalaciones del Hotel Marriott Reforma, el equipo directivo de RGA dio la bienvenida a los participantes, agradiéndoles su asistencia y dando por inaugurado el evento. El Act. Jorge Campa, Managing Director para RGA América Latina, destacó que en esta ocasión el Seminario ofrecía un cambio de formato el cual tendría una duración de tres días y en el cual se presentarían temas de Actuaría, Salud y Suscripción pues se busca ofrecer una visión más amplia y completa del mercado de seguros.

RGA tuvo el privilegio de contar con la participación de diversos expositores de talla internacional, incluyendo a Directores Médicos, Consultores y Actuarios de los Departamentos Internacionales de RGA en Canadá, St. Louis Missouri y Sudáfrica, quienes viajaron especialmente para compartir sus conocimientos y experiencias al mercado local; además de contar con la colaboración del equipo local de RGA en México, quienes también participaron con diferentes temas de gran interés para la audiencia.

Asimismo, como parte de los esfuerzos de innovación de RGA, este año se puso a disposición de todos los asistentes una aplicación móvil para teléfonos celulares inteligentes y tabletas, en la cual pudieron encontrar información selecta del seminario como la agenda, las biografías de los ponentes e inclusive las presentaciones mismas para su consulta inmediata a través del celular.

Para dar inicio a la agenda programada para el primer día del evento, el Dr. Philip Smalley, VP & Medical Director de RGA Internacional, presentó su plática **"Avances médicos y su impacto en el seguro"** en donde habló



El Sr. Alan Watts, Vice President Health Insurance, RGA International

sobre las tendencias de longevidad en la población, así como de las principales causas de mortalidad/morbilidad en México para este segmento y los productos que se deben desarrollar tomando en consideración estos comportamientos. La segunda plática, **"Metodología Bootstrap e IBNR"**, fue impartida por Israel Ramírez, Actuario Local para RGA en México, quien resaltó las ventajas que ofrecen los métodos estocásticos para el cálculo de la reserva IBNR de cara a los requerimientos de Solvencia II. Ricardo Nava, AVP, Actuario Regional y responsable de la Retrocesión de RGA, en su plática **"Credibilidad Multidimensional"** expuso la importancia y la forma

de obtener factores de credibilidad por beneficio tomando en cuenta la experiencia de cada cobertura y la correlación que hay entre ellos. Por su parte, el Act. Mario Valero, Director de Administración para RGA en México, ofreció en su exposición **"Las agencias calificadoras de riesgo: una revisión a los procesos de valoración de riesgos"** un panorama más amplio sobre las agencias calificadoras de riesgos y la importancia que tomará para el sector asegurador el contar con un reasegurador bien evaluado como aliado para la valoración e implementación de su modelo interno de solvencia y para medir el riesgo de contraparte.

El tema **"Ley general para la inclusión de las personas con discapacidad, su impacto en el sector asegurador"** fue presentado por el Act. Gerardo Ledesma, Chief Actuary para RGA América Latina; por su relevancia y actualidad, este tema despertó el interés de los participantes, quienes hicieron algunos comentarios y coincidieron con el par de soluciones planteadas, además de reconocer el compromiso que el sector tiene con la Sociedad.

Para cerrar el primer día de sesión, Tim Morant (FSA), Director de Pricing en México, presentó su plática **"Cambios demográficos"**, en la cual mostró que los cambios demográficos implican que las aseguradoras tendrán que centrarse en suscripción de vejez y también

que habrá mayor necesidad de productos de longevidad y los que cubran morbilidad en edades mayores.

El segundo día de sesión comenzó con la plática del Actuario en Jefe para el Departamento Internacional de Salud, John Rutherford, **"Monitoreo de la experiencia en salud"**, quien manifestó la importancia de la calidad y cantidad de la información en este ramo, profundizando en el análisis de la experiencia siniestral, el análisis demográfico, la rentabilidad, el IBNR, la estandarización de la información, etc., para poder identificar si existen segmentos de las carteras con pérdidas para tomar las acciones correctivas necesarias y mejorar la rentabilidad del ramo, así como conocer las tasas y causas de las tendencias médicas para modificarlas a tiempo e identificar grupos de proveedores / beneficios médicos que necesiten un análisis más detenido, entre otros temas.

Posteriormente, la Act. Anayelli Montagner, Actuario de Salud para RGA México, pudo compartir sus conocimientos y experiencia a través de su plática **"Implicaciones de la cobertura de maternidad"** recalando que se debe revisar cómo está realmente funcionando la cobertura de maternidad en el Seguro de Gastos Médicos en el sector privado, ya que existe una oportunidad de ahorro si se monitorean las variables



El Act. Jorge Campa, Managing Director de RGA en México



El Dr. Jonathan Cuevas, Health Director de RGA

México celebra su reconocido Seminario Anual Regional

involucradas en dicha cobertura, como lo es el continuo incremento del número de cesáreas realizadas, entre otros.

Más adelante, el Act. Jorge Campa, MD para RGA América Latina compartió a los asistentes los **"Resultados de la encuesta de salud"** que organizó RGA para ser respondida por todas las compañías que participan en el ramo de Gastos Médicos. Se aprovechó este foro para dar a conocer las tendencias y prácticas de este ramo en México, así como los principales retos desde el punto de vista de los aseguradores, lo cual fue una muy enriquecedora aportación al mercado.

El Dr. Jonathan Cuevas, Director de Salud para RGA México, en su plática **"Coberturas del Seguro Popular"** expuso una breve introducción de los sistemas de salud públicos que existen en México enfatizando en las coberturas del Seguro Popular, destacando que a pesar de que ya existen mas de 50 millones de afiliados al mismo, no ha disminuido el gasto del bolsillo, por lo que continuamos con una gran oportunidad para hacer crecer el mercado, y esto es debido a la limitada cobertura que tiene el seguro popular así como otras situaciones.

Alan Watts, VP Health Insurance para RGA International, quién

expuso el tema **"Microseguros de salud, ¿podemos aprender de la India?"**, explicó como unidos tanto el sector público como la industria del seguro, aunado con el uso de nuevas tecnologías, se puede proveer a la población más pobre de la India de un seguro de salud accesible en el que todos ganan. Cerca del cierre del segundo día del evento, tuvimos oportunidad de escuchar a Karen Kelly, Consultora Senior de Siniestros de la División de EU de RGA, quien con su tema **"Administración de casos catastróficos"** despertó un gran interés por parte de la audiencia al hablar de la importancia que tiene en el sector la administración de casos de alto costo, logrando de esta forma una disminución significativa en el costo promedio de los casos administrados.

El tercer día de dicho seminario comenzó con la participación nuevamente del Dr. Philip Smalley, quien en esta ocasión presentó el tema **"Actualización sobre diabetes"** hablando de las tendencias y evolución de los tratamientos de Diabetes, revisando algunos ejemplos de tarificación de este padecimiento considerando el perfil completo de factores de riesgo que afectan a esta enfermedad, y concluyendo que el control sí mejora el riesgo.

La Act. Dominique Hierro, Directora de Marketing para RGA América

Latina, impartió el interesante tema denominado **"Distribución Alternativa, Suscripción para Emisión Simplificada (SI) para el Seguro de Vida"**, resaltando las tendencias en Distribución Alternativa en América Latina y los retos a enfrentar para que el Seguro de Vida logre desarrollarse en estas latitudes. Posteriormente proporcionó varios ejemplos de países desarrollados en donde la suscripción electrónica y las herramientas automatizadas han contribuido a facilitar el desarrollo de productos competitivos de emisión simplificada y de esta manera lograr incrementar la penetración del seguro en la clase media.

A través de su plática **"Reaseguro no proporcional"** el Act. Gerardo Ledesma, pudo compartir nuevamente sus conocimientos explicando el funcionamiento del reaseguro en este tipo de coberturas, mismo que había sido solicitado por varios suscriptores en pasados seminarios. Posteriormente tocó el turno a Mark Dion, VP de Reglas de Suscripción y Educación para RGA Internacional, quien habló del tema **"Suscripción facultativa: evolución de un concepto"** iniciando con una breve introducción de quién es RGA, sus fortalezas en Suscripción, mostrando las diversas herramientas, así como el procedimiento de casos



La Act. Dominique Hierro, Chief Marketing Officer en RGA

facultativos y servicios para los clientes de RGA en los Estados Unidos, lo cual es extensivo a nuestros clientes en América Latina. Seguido a esta presentación y dando continuidad al tema presentado por el Sr. Mark Dion, la Dra. Keiko Imuro ofreció una perspectiva general sobre la **"Suscripción de aficiones y deportes peligrosos"**, refiriéndose a las consideraciones generales en cuanto al riesgo, nivel de desempeño, riesgos combinados, etc. de las aficiones y deportes peligrosos, así como de la manera en como formular una adecuada decisión de suscripción en este tipo de riesgos.

Para finalizar el seminario, tocó el turno una vez más al Dr. Philip Smalley quien presentó el importante tema **"Suscribiendo apnea del sueño"** comentando los principales elementos de riesgo de la apnea obstructiva del sueño (AOS), dando algunos ejemplos de los cuestionarios para su detección y la severidad y complicaciones de la misma. Finalizando su plática con varios ejemplos sobre cómo tarificarla.

Como cada año, el Seminario Regional de RGA dejó a los asistentes nuevas perspectivas y reflexiones sobre una gran variedad de temas de vanguardia de salud, actuaria y suscripción.



La audiencia durante el día dedicado a Suscripción





Encabezó el evento
Carmina Abad,
Directora General
de MetLife México y
Marcelo Hernández
Director Ejecutivo
de Negocio Privado.



¡Los esperamos el próximo año en nuestra Convención Nacional 2014!

CONVENCIÓN NACIONAL 2013



Grupo Philos
Agente de Seguros,
S.A. de C.V.



MetLife®



RECONOCEN A ÁLAMO, AGENTE DE SEGUROS Y FIANZAS POR SUS RESULTADOS EN LA CONVENCIÓN METLIFE CANCÚN 2013



Carmina Abad, Director General de MetLife reconoció a Álamo como promotoría líder

CANCÚN, Q. Roo.- ÁLAMO, Agente de Seguros y de Fianzas, S.A. de C.V., recibió reconocimientos por sus resultados en 2012 en la Convención MetLife 2013 de Negocio con Gobierno efectuada del 2 al 5 de mayo en Cancún, Quintana Roo. Carmina Abad, Director General de MetLife fue quien encabezó la ceremonia y entregó reconocimientos a Silvia Alejandra Altúzar, segundo lugar en Negocio Individual Público y mismo sitio en el Bloque Mo-

tivación en Tablero de Productividad y en Afore: Primer lugar nacional en Saldos Retiro, Cesantía y Vejez.

Asimismo Carmina Abad premió el esfuerzo y dedicación de sus Agentes Campeones. El primer lugar lo recibió Antonio Callejo y el segundo lugar se otorgó a Juan Carlos Caballero. En la categoría en Desarrolladores de Talento se entregó el primer lugar a Athonatiu Meza.



Presente en la Convención
Nacional **MetLife** 2013
Reconocido en esta ocasión en

Individual o privado

Institucional Público

1° Prima pagada Gastos Médicos
Individual 1^{er} año

2° Venta Nueva

2° Prima pagada Vida
Individual 1^{er} año



Trabajo responsable, honesto y con visión de largo plazo fundamento de PECASA para ser modelo en MetLife



MetLife reconoce los resultados de PECASA durante 2012

CANCÚN, Q. Roo.- Carmina Abad, Director General de MetLife en compañía de Sofía Belmar, Director Ejecutivo de Negocio Individual Público y Pedro Chavelas Herrera, Director de Iniciativas de Negocio entregaron a Juan Ignacio Pérez Castro, Fundador y Presidente de Servicios PECASA, Agente de Seguros, S. A. de C. V., reconocimientos especiales por los resultados que su empresa obtuvo en 2012, durante la Convención Nacional MetLife Cancún 2013, celebrada del 2 al 5 de mayo del presente año. Servicios PECASA representa a MetLife en los Estados de Baja California, Sonora y Sinaloa, siendo su Director General el Lic. Rogelio Pérezcastro Sánchez, quien en compañía de su señor padre Juan Ignacio Pérez Castro, recibió orgulloso los reconocimientos y manifestó: "Una vez más en PECASA cumplimos el objetivo de reconocer a nuestra gran fuerza de ventas de la cual nos sentimos muy orgullosos

puesto que año tras año asumen el reto de cumplir sus metas pensando en los genuinos intereses de nuestros clientes a sabiendas de que a ellos nos debemos".

"Como resultado de esta filosofía empresarial inquebrantable, destaco, partiendo de la base del tamaño de nuestra cartera de pólizas en vigor a través de los años, el excelente índice de conservación y de primas de renovación respecto a las primas aplicadas reales ingresadas que son las que a final de cuentas marcan la pauta más importante de la relación de negocio entre MetLife y Pecasa como socios comerciales a la hora de medir la rentabilidad compartida".

"Entendemos claramente que la visión de largo plazo nos garantizará la permanencia en un mercado cada vez más competitivo, pero de igual forma cada vez más consciente e informado sobre la diferencia que existe cuando se le aborda con honestidad con la intención

de hacer prevalecer los intereses de los asegurados y los prospectos antes que cualquier estrategia comercial por agresiva que sea".

"Estamos, de igual manera, generando estrategias de crecimiento que nos permitan diversificar nuestras formas de atención. En este sentido, el proyecto que hemos emprendido con gran éxito respecto al producto FlexiLife Inversión ha dado la gran nota puesto que nos ha demostrado que precisamente el tener la vocación de servicio y de presencia regional inigualable en nuestra zona de influencia (BC, BCS, SON y SIN) nos reditu a la hora en que, como es el caso, los beneficiarios que hacen válido el seguro de vida de manera casi automática están dispuestos a escuchar qué opciones tenemos para solventar su necesidad de hacer el uso más responsable e inteligente de sus fondos invirtiéndolos en nuestra misma empresa". PECASA obtuvo tercer lugar nacional en venta nueva de Negocio Institucional Público. En Negocio Individual Público PECASA logró el primer lugar en Bloque Tenacidad en Conservación, segundo lugar Bloque Tenacidad en Tablero Productividad, segundo lugar Nacional en Conservación, segundo lugar Nacional en Primas Emitidas Netas, Segundo lugar Nacional en Primas Aplicadas Totales.

Durante la cena de clausura también se premió a los Agentes Campeones de PECASA, otorgando el primer lugar a Mario Hans y el segundo lugar a Rosalío Vega Barrera. En la categoría de Desarrollo de Talento se premió con el primer lugar a Héctor Manuel García Franco y el segundo lugar a José Abelardo García Reyna.




Pecasa®
Un camino Seguro.

**Juan Ignacio Pérez Castro,
Presidente del Consejo de
Administración de PECASA
recibe los premios**



Grupo KC recibió cinco premios de Primer Lugar



CANCÚN, Q. Roo.- Del 2 al 5 de mayo MetLife celebró en estas bellas playas su Convención Nacional, evento en el que Grupo KC y su fuerza de ventas recibieron cinco reconocimientos de primer lugar por sus logros durante 2012 correspondientes a prima pagada de vida individual primer año; bloque tenacidad en primas aplicadas totales, primas aplicadas de 1er. Año y primas aplicadas de renovación.

Asimismo alcanzaron el primer lugar por bloque tenacidad tablero pro-

ductividad; nacional en primas emitidas netas y nacional en primas aplicadas totales y tercer lugar en prima pagada de Gastos Médicos Mayores individual primer año.

Su director general Daniel Guzmán Ríos se mostró satisfecho de sus logros: "Es un orgullo para Grupo KC contribuir en la formación de agentes productivos y que además han logrado cambiar su vida a partir de integrarse al equipo".

Los reconocimientos los entregaron Carmina Abad, directora general de la

aseguradora y reconoció el liderazgo y esfuerzo de todos los integrantes.

En este marco también fueron reconocidos como mejores agentes Fernando Lira Vázquez en primer lugar y David Guzmán Ríos en segundo lugar, al igual fueron reconocidos como desarrolladores de talentos en primer lugar a Sergio Lira Vázquez y en segundo lugar a José Francisco Márquez Figueroa.

Los agentes disfrutaron de las instalaciones del hotel Moon Palace Resort y de los reconocimientos de sus esfuerzos.

Premiados

NEGOCIO PRIVADO

- Primer Lugar prima pagada vida individual primer año
- Tercer Lugar de prima pagada GMM individual primer año

NEGOCIO PÚBLICO

- Primer lugar bloque tenacidad en primas aplicadas totales de primer año y primas aplicadas de renovación
- Primer lugar bloque de tenacidad tablero de productividad
- Primer lugar nacional en primas emitidas netas
- Primer lugar nacional en primas aplicadas totales

PREMIACIÓN AGENTES

- Primer lugar: Fernando Lira Vázquez
- Segundo lugar: David Guzmán Ríos

PREMIACIÓN DESARROLLADORES DE TALENTO

- Primer lugar: Sergio Lira Vázquez
- Segundo lugar: José Francisco Márquez Figueroa



ROMA



DOROTHY



ARCONAUTAS



CROHOS



DELPOS



EGEDA



ESPARZA

Grupo KC Agente de Seguros S.A. de C.V. Tels. (55) 52 07 50 50 / 01 800 720 VIDA / web site: www.grupokc.com.mx (8432)



GMX: XV años de éxito en el sector asegurador mexicano



Manuel Aguilera, Guillermo Gómez, Jorge Flores, Ramiro Rodríguez y José Luis Llamosas

JUNTOS EL RIESGO ES MENOR





GMX Seguros celebró XV años de éxito en M los pilares que apoyarán su desarrollo hac

Teniendo como marco el ex convento de San Hipólito, GMX Seguros celebró XV años de operación exitosa en el mercado mexicano de seguros. Jesús Romero Salas –quien fuera el primer Director General de la compañía y hoy el Presidente Ejecutivo de GMX Seguros– agradeció la presencia y respaldo de las autoridades representadas por Manuel Aguilera Verduzco, Presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas; de la AMIS a través de su Director General Recaredo Arias Jiménez y de la AMASFAC, con la representación de su Presidente Ramiro Rodríguez Magaña.

Jesús Romero recordó que GMX Seguros nació teniendo como propietaria a St. Paul, empresa que por el TLC creyó que, por su experiencia en Estados Unidos, el seguro de Responsabilidad Civil podría funcionar en México, idea que se implantó sin imposición ni de clausulados ni de coberturas, sino buscando adecuarse a las condiciones y necesidades del mercado.

GMX Seguros emitió primas del orden de los 300,000 pesos en su primer año de actividades; la cifra creció a tres millones al segundo año; todo ello en medio de malos presagios por parte de algunos que consideraron que un ramo como RC a nadie le interesaba porque entonces se le alineaba apenas a otras pólizas por ejemplo de empresa.

Señaló que no obstante, aunque la RC era manejada sin mucho interés en el mercado, optaron por de-

sarrollar una técnica para realizar una suscripción adecuada y poner a disposición de agentes y de usuarios coberturas adecuadas y valiosas para las necesidades que surgían, todo lo cual significó en una aportación al mercado por ir a un negocio nuevo y no para competir por los negocios existentes.

Todo iba muy bien hasta que en 2001 se presentó el siniestro de las torres gemelas en Nueva York, evento que fue el parteaguas para el seguro mundial. La compañía ya emitía primas del orden de los 100 millones de pesos pero St. Paul fue absorbida por otra corporación y decidió cerrar oficinas externas, de ahí que finalmente se tradujo en la venta de la empresa a un grupo de accionistas encabezado por José Luis Llamas.

Así comenzó una nueva etapa en la historia de la compañía. Con los nuevos accionistas, conocedores del negocio, la aseguradora no sólo continuó reformando su especialidad en Responsabilidad civil, sino que añadió otros seguros de daños a la operación. Al cumplir 15 años, la empresa emite cerca de 3,000 millones de pesos en primas.

Para Jesús Romero, llegar a esta etapa le genera orgullo. Afirma terminar su vida profesional satisfecho de haberle dado vuelo a la creatividad, a la formación de gente, al desarrollo de nuevos negocios, a la aportación de nuevas ideas al mercado, imprimiéndole a la aseguradora trabajo, ilusión y empeño, lo que le per-

mite vislumbrar un gran futuro a GMX Seguros.

Al hacer uso de la palabra, José Luis Llamas Portilla, Presidente del Consejo de GMX Seguros agradeció a la autoridad de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), representada por su Presidente Manuel Aguilera Verduzco el que los haya acompañado en una ocasión tan importante. "Es la primera vez en casi 50 años que lleva la familia Llamas como empresarios del sector asegurador que tenemos el honor que el presidente de la CNSF nos distinga con su presencia".

Hemos alcanzado el éxito en GMX Seguros gracias al apoyo de los agentes, reaseguradores y asegurados a los cuales no les hemos quedado mal. Pudimos pagar incendios de 20 y 25 millones de dólares, infinidad de aviones, helicópteros y atendimos los ciclones más importantes de Quintana Roo y Chiapas que significó un siniestro de más de 100 millones de dólares y fuimos de las primeras compañías en concluir asuntos con los asegurados.

José Luis Llamas apuntó: "nos gusta que los reaseguradores ganen dinero, porque sabemos que hay años en donde no se puede ganar, y manejando las cuentas claras y pagándoles a tiempo hemos logrado construir una muy buena relación basada en el respaldo y la confianza con ellos".

Agradeció a todos los presentes que en el ámbito de su acción y relación con GMX Seguros les han dado la confianza y apoyo. GMX agregó, no es una compañía



Pablo Trueba, Guadalupe Fernández, Juan Antonio Trueba y Fernando Berezowsky



José Morales, Manuel Aguilera y Jesús Romero



Raúl Tapia, Arturo López, Horacio López, Odette Ibarra, Juan Germán Zerecero y Andrés Rebollar



Jorge Bush, Horacio Valero, Juan Ramón Petrie, Patricia Lechuga, José L. Ordaz, Jesús Escartín, Laura Jiménez, Javier Llamas y Gustavo Aguilar

1. José Luis Llamosas 2. Jesús Romero 3. Jorge Flores 4. Manuel Aguilera 5. Panorámica



éxico y anunció cia el futuro



JUNTOS EL RIESGO ES MENOR

que es de sus accionistas, es de sus asegurados, de su personal, de sus reaseguradores, de sus productores y de toda la gente que está alrededor de este ente económico.

Por su parte Manuel Aguilera, presidente de la CNSF felicitó a GMX por sus quince años, y refirió que el mismo periodo de tiempo ha sido muy importante en el desarrollo del seguro en nuestro país. En aquel entonces el reto de José Luis Llamosas, entonces Presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) era que el seguro alcanzara el 2 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) y hoy ya se ha alcanzado finalmente y tenemos otros objetivos.

Aguilera Verduzco apuntó también, para que una industria crezca y se desarrolle no basta con vender más primas; sino en saber conformar la estructura del mercado. Y uno de esos aspectos tiene que ver con el desarrollo de todas las áreas. GMX Seguros es pionera en el desarrollo de la responsabilidad civil.

Reconoció el esfuerzo empresarial de la familia Llamosas que decidieron competir de tú a tú con las compañías extranjeras. Tenemos a los mejores competidores en el mercado.

La nueva ley de seguros ubicará al sector asegurador mexicano como un referente respecto del marco normativo, con la mejor regulación y de los mejores del mundo y no me queda duda que todos los participantes

estarán a la altura de dicho reto.

Cristina Pacheco, periodista y escritora fue invitada para desarrollar un cuento a partir de la historia y las anécdotas de GMX Seguros y de quienes ahí trabajan. Su participación fue emotiva y entretenida y el mensaje que Cristina dejó entre los asistentes al aniversario fue: Los aniversarios estremecen e invitan a que nos hagamos un balance acerca de lo hecho bien o mal en nuestras vidas, asimismo lo que está por venir. No me queda duda, dijo, que lograrán todo lo que se propongan si tenemos la idea de juntar nuestro esfuerzo, imaginación y sueños que son el principio de todas las cosas que nos rodean.

Jorge Flores Cruz, Director General de la empresa festejó las historias que durante ese tiempo se han tejido en la organización y que constituyeron los cimientos para edificar hacia adelante a una organización aún más exitosa apoyados en cuatro pilares fundamentales: gestión operativa para respuestas ágiles hacia los clientes, innovación, tecnología y el recurso humano que desarrollados adecuadamente catapultarán a GMX Seguros hacia horizontes de éxitos ininterrumpidos.

"El futuro cuando lo marcamos de una manera clara es mucho más fácil llegar a él. Sé que todo lo conseguido hasta ahora no habría sido posible sin ustedes. Todos son parte importante de esta bonita historia y lo seguiremos siendo en torno de los planes y



proyectos por venir", agregó el directivo.

En GMX Seguros, subrayó Jorge Flores, ajustamos nuestro modelo de negocio a los desafíos actuales. Esa es la estrategia que nos facilita competir hacia adelante pero también, hemos sabido fortalecer nuestro andar durante estos XV años aprendiendo de nuestra historia, cuyo éxito se ha basado en adaptarnos a las necesidades de un mercado flexible. Así es nuestra gestión operativa. Proveemos de respuestas y capacidad de adaptación para todos los clientes y la industria que nos ha permitido reducir los tiempos de respuesta y estar más cerca del cliente.

El tamaño ha alcanzado nuevos desafíos. GMX Seguros seguirá afrontándolos con gente formada por la propia empresa, a la cual ha especializado, tanto los que trabajan en el Distrito Federal, donde se ubica la matriz, como en nuestras oficinas donde se tiene presencia, contando con un equipo administrativo comprometido con agentes y asegurados.



Enrique Gonzalez, Amy Laurenson, Jorge Flores, Jesús Romero y José Luis Llamosas



Fabrizio Fusoni, Eduardo Zesati y Guillermo Gómez Monroy



Gustavo Aguilar, Laura Jiménez, Jorge Bush y Horacio Valero



Cristina Pacheco entrevistando a Beatriz Mendoza



JLT Sterling





en el marco de la Convención Nacional de MetLife



FENIX



HERRA



LEO



MERCURIO



OLIMPIA



PERRO



EXOS

Cualquier duda o sugerencia favor de mandar correo electrónico a kc_comunicacion@grupokc.com.mx

Síguenos en [okc Agente de Seguros](#)

PREMIAN A AGENTES Y PROMOTORES DE **FORTEZA** EN LA CONVENCIÓN NACIONAL METLIFE 2013

Urbano García es director general de Forteza Agente de Seguros, S.A. de C.V. • Carmina Abad encabezó el evento

CANCÚN, Q. Roo.- En el marco de la Convención Nacional de MetLife, los mejores Agentes de Forteza, Agente de Seguros, S.A. de C.V., obtuvieron un reconocimiento por el éxito alcanzado a lo largo de 2012, siendo premiados sus Agentes ganadores: Ma. Teresa Chávez Vázquez obteniendo el primer lugar y Estela de la Cruz

Granados, con el segundo lugar. Como Desarrolladores de Talento el primer y segundo lugar fueron para Jeanette Ricardez Sandoval y Pedro Alberto Sánchez Jasso respectivamente.

La celebración se llevó a cabo en el Moon Palace Resort, donde Carmina Abad, Directora General de MetLife México lideró el evento y agradeció a la fuerza de ventas por el apoyo en esta ardua labor. Asimismo destacó el esfuerzo y compromiso de la promoción reconociendo el profesionalismo y eficiencia con la que trabajan los Agentes y Promotores ahí reunidos.

Forteza Agente de Seguros



con representación en los Estados de Valle de México y Toluca, celebró con su Fuerza de Ventas y orgullosos continuarán ayudando a las personas a alcanzar sus sueños, trabajando con una visión de trascendencia para cumplir con las metas planteadas para este año.



Premian a Orihuela Agente de Seguros por las ventas realizadas durante el ejercicio 2012

Orihuela Agente de Seguros, S.A. de C.V., empresa dirigida por Héctor Orihuela fue reconocida durante la Convención de MetLife México 2013 realizada en el Moon Palace Resort de Cancún, Quintana Roo, del 2 al 5 de mayo, por sus resultados en ventas durante el ejercicio 2012; premiando de igual forma el esfuerzo, entrega y dedicación de dos de sus Promotores en la categoría Desarrolladores de Talento: el primer lugar fue para Carlos Orihuela González y el segundo lugar para Ramón Lelo de Larrea Alfonso.

El evento fue encabezado por Carmina Abad Sánchez, Directora General de MetLife; Sofía Belmar, Directora Ejecutiva de Negocio Individual Público y Pedro Chavelas, Director de Iniciativa de Negocio, quienes hicieron entrega de los reconocimientos y se mostraron orgullosos por el éxito obtenido de la promotoría.

Para Orihuela, Agente de Seguros es muy importante reconocer a sus Agentes y Promotores, quienes diariamente contribuyen con esfuerzo a la realización de esta premiación y reitero su compromiso de promover e interesar la protección del seguro con ética profesional, para con los prospectos, asegurados y clientes en general.



**Promotoría
con más de
30 años de
experiencia**

MetLife México reconoce los logros de la Fuerza de Ventas de Grupo Regio Agente de Seguros



Premian a sus agentes Elizabeth Garza Berlanga y Héctor Dávila Platas

Del 2 al 5 de mayo en el marco de la Convención Nacional de MetLife 2013, ejecutivos de MetLife México encabezados por la actuaria Carmina Abad, directora general de la firma, Sofía Belmar, directora ejecutiva de negocio individual público y Pedro Chavelas, director de iniciativas de negocio, reconocieron a Grupo Regio Agente de Seguros, S.A. de C.V. -promotoría que lidera el señor Alejandro Quiroga-, por los grandes logros obtenidos en 2012.

La celebración tuvo como sede el Moon Palace Resort en Cancún, Q. Roo, evento al

que asistieron Agentes y Promotores de cada una de las promotorías convocadas, con el fin de festejar los éxitos obtenidos. Por sus excelentes resultados los campeones fueron Elizabeth Garza Berlanga, primer lugar, y Héctor Dávila Platas, segundo lugar; destacando el esfuerzo e ímpetu que los llevó a obtener uno de esos lugares tan codiciados.

Así es como Grupo Regio disfrutó el logro que ha sido motivo del compromiso y desempeño de la compañía y consolida el deber de ofrecer a sus clientes la mejor asesoría para la toma de mejores decisiones financieras y de protección.

Reconocen a Galindo y Asociados en la Convención MetLife 2013



Galindo y Asociados asistió a la convención de MetLife que tuvo como sede el Moon Palace Resort en Cancún, Q. Roo, del 2 al 5 mayo, éste evento estuvo encabezado por los directivos Act. Carmina Abad Sánchez, Directora General de MetLife, Sofía Belmar, Director Ejecutivo de Negocio Individual Público y Pedro Chavelas, Director de Iniciativas de Negocio, quienes a su vez fueron los que entregaron los premios.

En Galindo y Asociados nos sentimos muy complacidos y orgullosos de haber formado parte de esta convención de METLIFE acompañados de los Directivos de la compañía. A lo largo del año cada uno de nuestros agentes trabaja con mucho ímpetu para lograr los resultados que se buscan, y que finalmente se alcanzan. La meta es el progreso y bienestar en común para este grupo sólido al cual representamos y que a su vez somos parte de él.

De igual manera vale la pena destacar que en la cena de clausura las Actuarias Directoras Carmina Abad y Sofía Belmar entregaron un distintivo al Sr. Arturo Galindo García fundador de Galindo y Asociados, promotoría de MetLife, por su gran trayectoria de algo más de 40 años como Agente de Seguros. Como punto principal en este evento se proyectó una semblanza del Sr. Arturo Galindo y de su trascendencia, en la que participó su familia. Hoy sus cinco hijos son Directores en la empresa, su esposa y ellos participaron con sus parejas para la realización de este video.

Para cerrar con broche de oro tuvimos la oportunidad de compartir con los demás compañeros del sector el paradisiaco ambiente de playa de la Rivera Maya, amenizado con diversas actividades, el objetivo también era conocer e interactuar con los otros integrantes de este magno evento.



**GALINDO Y ASOCIADOS
METLIFE QUERÉTARO**
Paseo del prado No. 102 Int. 301
Col. El Prado
C.P. 76039
Tel. (442) 216-5512 / 216-5572
contacto@galindoyasociados.com.mx

**GALINDO Y ASOCIADOS
METLIFE SAN LUIS POTOSÍ**
Manuel J. Clouthier No. 161
Desp. 201, Edif. Socko
Fracc. Tangamanga
C. P. 78269
Tel. (444)811-6257 / 813-8148
galindovslp@prodigy.net.mx

**GALINDO Y ASOCIADOS
METLIFE AGUASCALIENTES**
Av. de la Convención Sur No. 102
Int. 103, Edif. Piscis
Col. Las Américas
C.P. 20235
Tel. (449)913-1367 / 978-1367
galindoags@prodigy.net.mx

MetLife®



Grupo Philos Agente de Seguros, S.A. de C.V. promotoría líder en el estado de Coahuila



CANCÚN, Quintana Roo.- Grupo Philos, Agente de Seguros, S.A. de C.V., dirigida por el licenciado Javier Carrillo Aguirre y con representación en el estado de Coahuila, recibió merecidos reconocimientos por los resultados obtenidos en 2012 y asimismo es reconocida como promotoría líder de MetLife México durante su Convención Nacional 2013, realizada del 2 al 5 de mayo en el Palace Resort.

Encabezó el evento Carmina Abad, directora general de MetLife y en compañía de Sofía Belmar, directora ejecutiva de negocio individual público y Pedro Chavelas, director de iniciativas de negocio, agradecieron el esfuerzo y dedicación del equipo de Grupo Philos, mostrando agradecimiento por el trabajo de Promotores y Agentes campeones.

Finalmente, los Agentes y Promotores de Grupo Philos reafirmaron su compromiso para el siguiente ejercicio y disfrutaron de los encantos del sur de la Península, así como de los eventos preparados especialmente para cada uno de ellos.

Recibe
premio por
sus resultados
de manos de
Carmina Abad,
directora
general de
MetLife México

MetLife®



PECASA



GRUPO AB



GRUPO AB

Cancún, Quintana Roo.- MetLife México, celebró del 6 al 9 de mayo del presente año su "Convención Nacional 2013" la cual tuvo como objetivo el reconocimiento a sus Promotores y Agentes del Negocio Privado, quienes ganaron su participación por su productividad del 2012.

Marcelo Hernández Díez, Director Ejecutivo de Negocio Privado dio apertura a la Convención con un mensaje de bienvenida en donde dio a conocer el posicionamiento de la compañía al cierre del 2012 y los resultados en cuanto a ventas al cierre del primer trimestre de este año. Así mismo, reforzó nuevamente la estrategia de la compañía la cual está centrada en el cliente. Enfatizó que los retos para el negocio individual de este año, continúan siendo hacer crecer a la fuerza de ventas, desarrollarla y diversificarla. En el caso de la línea de Institucional, los retos son el reforzamiento y la reestructura del área comercial a fin de mejorar el servicio, crear un nuevo modelo de suscripción y la diversificación de la cartera hacia PYME's y oficinas regionales. Para finalizar su discurso invitó a los asistentes a vivir al máximo "ésta, su Convención".

Como parte del programa preparado, los asistentes disfrutaron de 4 días de diversas actividades dentro de las cuales se incentivó la convivencia sana entre todos a través de un Amazing Race. El "orquestador" y consultor Michael Smith a través de "el modelo orquesta" logró que todos los asistentes con diversos instrumentos formaran una orquesta que sin duda tuvo como resultado una sinergia auditiva, física y visual. También tuvieron oportunidad de asistir a un tour de su elección, que les permitió vivir toda una experiencia en contacto con la naturaleza.

Durante la cena de Gala se reconoció a los Agentes y Promotores ganadores por producción en categorías nacionales y regionales en los ramos de vida, gastos médicos e inversión.

Carmina Abad, Directora General de MetLife México dio por clausurada la Convención 2013 incentivando a la fuerza de ventas a continuar con el crecimiento y desempeño que los ha hecho llegar a donde están, recalcó que con el trabajo que en conjunto realicen podrán llegar a las metas de este año.

Los funcionarios de MetLife que tuvieron presencia en este evento fueron Carmina Abad, Directora General de MetLife México, Marcelo Hernández Díez, Director Ejecutivo de Negocio Privado, Salvador Gómez Padilla, Director de Negocio Individual Privado, Daniel Minassian Herrero Director de Negocio Institucional Privado, Juan Carlos Aburto, Director Ejecutivo Tecnología de Informática, René Vázquez Narro, Director de Estrategia Comercial y Javier Elizondo Campos, Director de Operaciones.



Agentes y Promotores ganadores de la Convención disfrutaron de 4 días de actividades y diversión como parte del reconocimiento a su desempeño.



FIANZAS DORAMA

convención 2013
El camino del Rey

QUEBEC, MAYO 19, 2013

Dorama realizó con gran entusiasmo del 16 al 20 de Mayo la Convención "Recorriendo el Camino del Rey", donde tuvimos el gusto de recibir al distinguido grupo de agentes ganadores. El recorrido inició en Montreal, donde descubrimos una ciudad en la que se mezclan la cultura, escultura y la arquitectura clásica con los más modernos edificios. Visitamos lugares emblemáticos como la Catedral de Notre Dame, el viejo Montreal, el Oratorio de San José y el Parque Olímpico, donde disfrutamos desde su torre de una vista panorámica espectacular. En la cena de bienvenida, mientras degustamos de la gastronomía francesa, nuestra Directora General, Elisa Medina Salamanca, agradeció a los asistentes su confianza y apoyo durante los tres años de operación de Dorama, así como el esfuerzo realizado en el 2012. Entre maples y miles de tulipanes continuamos nuestro viaje por la ciudad de Trois Rivieres, donde tuvimos la oportunidad de conocer, entre otros, el Santuario y su Iglesia, concluyendo nuestra visita con una deliciosa comida a la orilla del río San Lorenzo. Para terminar el recorrido por el Camino del Rey llegamos a la preciosa ciudad de Quebec, donde convivimos entre castillos y construcciones de estilo francés e inglés, con un grupo de amigos extraordinarios. Finalmente, durante la cena de clausura, en el Chateau Frontenac, nuestro presidente de consejo, Jorge Rodríguez Elorduy, transmitió su entusiasmo por el éxito de la convención, compartió con los convencionistas el panorama general del sector afianzador y los invitó a estrechar la relación con Dorama, empresa en la que podrán encontrar que

Sus Proyectos son Nuestro Compromiso.

www.fianzasdorama.com.mx

Celebra ANA Compañía de Seguros a las mamás en su día y ofrece un concierto con la Orquesta de Colegio Cedros



El 8 de mayo de 2013, teniendo como sede el auditorio de Centro Banamex en Santa Fe, **ANA** Compañía de Seguros organizó un festejo en ocasión del día de las madres en el cual ofreció un concierto con la orquesta del Colegio Cedros. El presidente de la aseguradora, contador público José Luis Llamosas Portilla, luego de escuchar a jóvenes y niños, todos ellos músicos mexicanos, refirió que es un orgullo para México contar con personas con tanto talento.

El presidente de **ANA** Seguros consideró que "el ofrecer este concierto y buscar el desarrollo de los integrantes de la orquesta es también una oportunidad de darnos a los demás". Por su parte, el licenciado Javier Llamosas Portilla, direc-

tor general de la aseguradora, al reconocerles su participación a los integrantes de la orquesta dijo: "Por su entrega, dedicación, formación y esfuerzo felicitó a las mamás hoy reunidas, así como a los agentes y sus cónyuges".

ANA contribuye con becas para 17 de los 77 alumnos que han demostrado dedicación. Esa labor ha facilitado cambiar el destino de estos niños e incluso la formación de sus padres. Es necesario comprometerse con labores sociales de esta naturaleza para contribuir con la edificación de una mejor sociedad, señaló el directivo.

Por su parte, la maestra Brenda Balaguer Ruiz, directora de la fundación Cedros I.A.P., indicó que muchos de estos niños son portadores de testimonios que revelan que acciones como la de ahora les han marcado su vida para bien. "Se hace una selección de escuelas públicas y se les beca al 100 por ciento y se les prepara y también a sus padres". Si no estuvieran estudiando habría una elevada probabilidad de que su destino estuviera acompañado de adicciones o robando. Esto les ha cambiado la vida.



Reaseguradora Patria celebró 60 años de exitosa operación en México



Su éxito: Trabajo con dedicación y privilegiar la rentabilidad sobre el volumen

Convencidos de que el reaseguro seguirá siendo un negocio de personas

Distintas personalidades y autoridades reconocieron la trayectoria de Patria

Reaseguradora patria cumplió 60 años de operación en el mercado mexicano y se dará a la tarea de cumplir muchas décadas más con la convicción de serle fiel a las prácticas que le han dado el éxito: trabajar con dedicación y esfuerzo, en lugar de optar por brindar un servicio de bajo costo y, segundo, dándole prioridad a la rentabilidad sobre el volumen, de ahí la inclinación por ayudar a las cedentes en su crecimiento, administración eficiencia y respuestas efectivas a sus demandas.

Manifestó lo anterior Ingrid Carlou, directora general de Reaseguradora Patria al dar un discurso en el marco del aniversario de la institución las cuales se llevaron a cabo tanto en el Club de Industriales como en el Lienzo Charro del Pedregal.

Para la directiva, Reaseguradora Patria es una empresa única, no sólo por ser Latino Americana, sino porque antepone la dedicación y esfuerzo en el afán de cumplir con nuestra promesa de marca. No es fácil, subrayó, pero esta práctica ha evitado que nos convertamos en un commodity, y nos ha ayudado a mantenernos al margen de una destructiva batalla de precios que normalmente resulta en que los actores del mercado pierden el sentido y la visión de lo que están haciendo.

En Patria, agregó, no competimos con nuestros clientes, procuramos apoyarles en su crecimiento, acercándonos a ellos para entender sus necesidades y proponerles esquemas de reaseguro a la medida. Una administración eficiente y una respuesta indemnizatoria efectiva, creo que ha sido clave a lo largo de estos años, y para los clientes a los que hemos acompañado en las buenas y en las malas, ha sido sin duda importante tener la seguridad y la confianza de que Patria pone la plata donde pone la boca y que nuestro cheque es normalmente el primero en llegar.

Ingrid Carlou señaló también que para elevar la competitividad de la empresa de manera sana y así apoyar a los mercados para los cuales se deben, la solidez financiera ha sido indispensable. Enfocarnos sobre el resultado operativo les permitió hacer énfasis sobre la constitución adecuada y suficiente de las reservas.

Particularmente en los tiempos ac-

tuales de los mercados de gran volatilidad se hace cada vez más complicado el calce adecuado de los pasivos y riesgos que suscribimos. Pero quizás lo más importante es que aun cuando los ciclos cambian, en Patria nos hemos mantenido fieles a nuestros valores, evitando el oportunismo y privilegiando la integridad, el respeto, el profesionalismo, la iniciativa y el compromiso.

Buscamos crear valor en cada etapa de la cadena de nuestro negocio tanto

es reciproco y que nuestro esfuerzo para construir asociaciones de largo plazo en las distintas etapas de nuestra cadena de valor ha rendido frutos importantes.

Agradeció a los accionistas por la confianza y por mantener ese modelo de negocio permitiéndoles reinvertir las utilidades generadas en aras de seguir fortaleciendo a la empresa financieramente.

Agradezco también a nuestras autoridades su paciencia y esfuerzo por en-

de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), quien destacó el rol especializado que juega una empresa cien por ciento mexicana que ha sabido posicionarse en el mercado latinoamericano y destacó la seriedad de la compañía, lo cual no sólo le ha permitido sobrevivir, sino también incrementar su presencia los distintos mercados en los cuales opera. Se congratuló por la solidez y el profesionalismo que caracterizan a la compañía, así como por su desarrollo alcanzado.

A su vez, Fernando Solís Soberón, presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, tomó el micrófono para resaltar que ha sido testigo siempre del manejo profesional, técnico, honorable, que siempre ha sabido estar con los clientes cuando éstos lo necesitan. Elogió su particularidad de realizar una suscripción técnica, mostrando capacidad para distinguir los nichos y los momentos adecuados para hacer negocios, augurándole a la empresa un futuro excelente, sobre todo por estar la dirección general en buenas manos.

Carlos Guerrero, presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías, A.C. (Amexig) recalcó la trayectoria empresarial de excelencia vivida por Patria, una empresa mexicana de la cual mucho hay que admirar y aprender. Llegar a 60 años de existencia, dijo, revela que ha sabido trabajar en equipo y con altos estándares de calidad, eficiencia y visión de largo plazo, lo cual se traduce en que ha sabido ofrecer y entregar su respaldo a las empresas tanto del sector asegurador, como del afianzador.

Horst Agata, director general de Gen Re en México, hizo hincapié en que el estilo de hacer negocios de Reaseguradora Patria confirma que el reaseguro sigue siendo un negocio de personas, con las cuales se puede hablar siempre que se requiera para aclarar expectativas, agregando sus deseos de una larga existencia cara al futuro.

Estar con los clientes en las buenas y en las malas ha sido algo muy importante, dijo, añadiendo que quienes trabajan en la reaseguradora mexicana la enriquecen con sus conocimientos y experiencias, lo que permite que al trabajar unidos se logren aquellas cosas que cada cual se propone, en un ambiente de relaciones de largo plazo.



Fernando Solís Soberón



Ingrid Carlou



Manuel Escobedo



Manuel Aguilera Verduzco



Carlos Guerrero

en los tiempos favorables como en los difíciles.

Finalmente manifestó su creencia de que el reaseguro sigue siendo un negocio de personas en el que la regla de oro es tratar a los demás como quieras que ellos te traten a ti. A lo largo de nuestra historia nos hemos encontrado una y otra vez con que el cuidado que nosotros profesamos por nuestros clientes

contrar alternativas y soluciones cuando el marco jurídico resulta insuficiente para distinguir las operaciones de seguros de nuestra actividad propia así como a nuestros clientes por su gran lealtad y porque sin ellos solo seríamos una compañía con un montón de plata y sin nada valioso que aportar.

Entre los invitados especiales figuró Manuel Aguilera Verduzco, presidente

Certificación y capacitación: depende del canal y del producto que se intermedie

César Rojas Rojas
@pea_crojas

En el marco de la XXIII Convención de Aseguradores de México, Carlos Islas Munguía y Alfredo Macías Correa presentaron algunos hallazgos y propuestas que surgieron del trabajo del Comité de Canales de Distribución de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

Este comité, del que ambos forman parte, se ha dado a la tarea de analizar el entorno, saber cuáles son las mejores prácticas que se llevan a cabo en la distribución de seguros en otros países (especialmente en las áreas de venta masiva) y entender el papel de los agentes de seguros.

Carlos Islas destacó que no tiene sentido que México sea la economía número 14 del mundo pero que ocupe la posición 64 en relación con la penetración del seguro en la economía. "Si vemos al sector asegurador en los países que conforman la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), deberíamos tener alrededor del 4 por ciento de participación en el Producto Interno Bruto, un poco más del doble de lo que tenemos ahora", señaló.

Afirmó que, si bien las compañías de seguros en México han insistido en educar y capacitar al agente asegurador, se ha hecho poco para difundir la cultura del seguro a través de medios masivos.

Esto provoca los bajos niveles de aseguramiento que hoy se presentan: sólo 6.4 por ciento de la población cuenta con seguro de Gastos Médicos Mayores. Es dramático, deploró Carlos Islas, que sólo 27 por ciento del parque vehicular esté asegurado y que únicamente 15 por ciento de la Población Económicamente Activa cuente con seguro de Vida Individual.

Por su parte, Alfredo Macías mostró que los principales canales de distribución son los agentes persona física y moral, aunque cada vez es mayor la presencia de otros canales, que denominó como *venta masiva o no tradicionales*.

Macías Correa aseguró que uno de los desafíos son los cambios regulatorios, con el debate que ha existido entre autoridad y aseguradoras en cuanto a la inclusión de tecnología que simplifique los procesos operativos. En este rubro de la regulación también se incluye la revisión de los esquemas de capacitación: "Definitivamente, en lo que toca

Presentan Carlos Islas y Alfredo Macías hallazgos y propuestas del Comité de Canales de Distribución de AMIS



Carlos Islas y Alfredo Macías

a capacitación y certificación, no puede aplicarse la misma a un canal tradicional que a un canal que aprovecha un nicho de mercado que ya se tiene generado para otro tipo de actividad. Por eso, una de nuestras principales observaciones es que capacitación y certificación no pueden homogeneizarse: cada canal debe tener su nivel de capacitación y, en ese sentido, de certificación".

Un pendiente de la regulación, dijo Macías Correa, es la tarea del promotor. "No encontramos en ningún lado la figura nominada del promotor, y es un actor que ha existido desde hace mucho tiempo y que sin embargo la regulación ni siquiera reconoce. No está prohibido, hay esquemas que lo manejan y se utiliza en el esquema de promotor, pero de alguna manera no hay un reconocimiento a la labor de este personaje".

Lo que el Comité de Canales de Distribución concluye es que debe haber una relación simbiótica entre el canal tradicional y el canal masivo, siempre y cuando el producto lo amerite y sea conveniente según su costo y su desplazamiento.

El comité ha definido que venta masiva es toda aquella venta que no requiere una cédula de agente, es decir, la que hoy se prevé en el Artículo 41 vigente pero que ya pertenece a los Artículos 102 y 103 de la nueva Ley de Seguros y de Fianzas.

"Existen muchas otras definiciones de venta masiva, incluso a partir de los canales tradicionales, pero para efectos de nuestra propuesta de regulación lo que queremos entender es aquel canal que se vende sin la intervención del agente de seguros en la colocación."

El comité está planteando como propuesta que prevalezca el esquema donde se establezcan cuáles son los casos de complejidad que requieren capacitación y cuáles son los que requerirán adicio-

nalmente una acreditación. Esto, para definir muy bien el esquema que deberá manejarse en lo que se refiere a seguros distribuidos en bancos.

La capacitación y acreditación deberían estar en tres niveles. Primero tendría que ser sólo capacitación de las compañías. Esto ya está actualmente. En segundo nivel, estaría la capacitación y evaluación de las compañías, que podrían ejercer una función de certificación. Y dejar el último nivel de complejidad para que la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas sea la que certifique y aplique los exámenes correspondientes.

"Entonces pensamos que ésta es una propuesta muy realista, toda vez que lo único que planteamos es modificar, en este caso tenemos la oportunidad de que estamos en la consulta de la Circular Única de Seguros y Fianzas, pero es muy realista porque no pedimos que se modifique ningún artículo, no tendríamos que hacer ningún cambio legislativo, simplemente debemos atenernos a la premisa que marca hoy el Artículo 41 (ahora 102) que dice que, dependiendo de la complejidad, se determinará si se requiere capacitación o certificación."

Carlos Islas retomó el contexto internacional refiriendo que en México se cuenta con tres agentes por cada 100 mil habitantes y una penetración en el PIB de menos de 2 por ciento, mientras que Alemania, que apenas tiene cuatro agentes por cada 100 mil habitantes, tiene el triple de penetración.

"En lo que quiero hace énfasis es que en algunos países donde se han amalgamado las fuerzas de ventas tradicional y masiva han tenido muy buenos resultados. Sin embargo, en México estamos sufriendo dos cosas: no hemos crecido de manera sustancial en el censo de agentes y se nos ha inculcado que ser agente de seguros no es una actitud muy sexy."

La vida es menos frágil cuando estás asegurado

Auto
Vida
Hogar
Gastos Médicos Mayores

Contrata uno o más de estos seguros y págalo cómodamente a 12 meses sin intereses con tu Tarjeta de Crédito Banorte.

Aplica para todos los planes y paquetes de los seguros participantes:

- Seguro de Auto • Seguro de Taxi
- Seguro de Vida • Seguro de Hogar
- Seguro de Gastos Médicos Mayores

Contrátalos con tu agente de Seguros Banorte-General, o llama al 01 800 837 1133



Escanea este código con tu celular y conoce más detalles.



CAT 0% Informativo para meses sin intereses. No aplica para Tarjetas Empresariales ni Débito. Esta promoción aplica sólo para la contratación de nuevas pólizas de los seguros participantes. No aplica en la renovación de las mismas. Compra mínima del seguro por \$1,000. Promoción vigente al 30 de junio de 2013. Aplica solamente en el primer año de la póliza. Consulta aviso de privacidad, términos, condiciones, comisiones y requisitos de contratación aplicables en banorte.com

BANORTE - GENERAL SEGUROS

Presentan Carlos Slim y Memo Rojas “Pilotos por la Seguridad” en la Convención



César Rojas Rojas
@pea_crojas

Una de las conferencias más concorridas fue la del empresario Carlos Slim Domit, quien presentó el programa “Pilotos por la Seguridad” acompañado por uno de los pilotos de la Escudería Telmex: Memo Rojas.

Este proyecto es la integración de una idea para promover la seguridad vial que se ha venido trabajando desde hace mucho tiempo bajo el liderazgo de Slim Domit. Lo que motivó esta campaña fue el hecho de que los accidentes de tránsito son la causa número uno de muertes entre niños y jóvenes en México. “Está considerada como la epidemia que más mexicanos mata, pues mueren alrededor de 20 mil jóvenes al año, y no nada más es la vida de ellos la que se trunca, sino la de toda la gente que está a su alrededor: amigos, familias, etcétera. La mayoría son, como les decía, gente joven que deja de cumplir sus sueños por algún problema que pudo ser evitado”, aseguró Slim.

El problema es mundial y cobra la vida de 1.4 millones de personas al año; además, quedan heridas de gravedad entre 30 y 40 millones. La razón para emprender esta campaña estriba en que se considera que alrededor del 90 por ciento de los accidentes viales pudieron haberse prevenido con programas de sensibilización y con algunos programas de reglamentación en la sociedad.

El antecedente de este proyecto está en las reuniones con la Federación Internacional de Automovilismo (FIA) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) y, posteriormente, con la Cruz Roja, para atender los problemas de se-

guridad vial.

“Hoy en día en el proyecto estamos trabajando, como les decía, la AMIS, la FIA, la Cruz Roja, la Fundación CIES, Escudería Telmex, el Teletón, Conapra y Mecerí y la Universidad Nacional Autónoma de México, que nos está ayudando con toda la parte de cartografía, para poder determinar las zonas de accidentes y poder tener propuestas de mejora específicas en los puntos más peligrosos”, dijo Slim.

Además, participan Fundación CIES, Cesvi, FOX (que ofreció una campaña muy fuerte de difusión en todos sus canales), Cuervo, Nec, la Asociación de Armadoras, el Consejo de la Comunicación, Cinema Park y Aiesec, entre muchas otras.

Slim explicó que el proyecto está dividido en tres partes: la primera abarca la tarea de sensibilización, que es todo aquello que nos permita transmitirle a la sociedad la importancia de evitar los accidentes viales. Hacia ello están enfocadas muchas de las campañas de publicidad y promoción. Además, hay un proyecto dirigido especialmente al sector infantil: se acaba de inaugurar por parte de la FIA y Papalote Museo del Niño una ciudad vial. Se está trabajando con Kidzania y se está buscando hacer muchos otros esfuerzos con los niños.

La segunda parte tiene que ver con un concepto de reglamentación. Aun cuando la sociedad no sea lo suficientemente sensible, debe establecerse qué reglas pueden imponerse para que baje la incidencia de accidentes viales. En esta parte se está trabajando junto con el gobierno federal, la Universidad Nacional, nuevamente la AMIS y Cesvi para localizar con precisión los 10 puntos críticos de accidentes, ya sea por incidencia de

muertos o heridos en las calles más peligrosas en cada una de las ciudades que tienen más índice de accidentes.

Finalmente, la tercera implica trabajar en cursos cada vez mejores y más adecuados para la obtención de licencias, con el objetivo de promover la reducción de puntos en este documento. Este proyecto en donde estamos todos juntos permitirá que otros proyectos que están trabajando a favor de la seguridad vial puedan encontrar una plataforma que les dé una voz mucho mayor.

“El proyecto busca también que quienes implementen estas medidas y realmente tengan una baja en la incidencia de los accidentes, puedan tener beneficios en las tarifas de seguros o de renovación de seguros si es que dan algunas medidas. En fin, creo que es un proyecto que ha buscado cubrir todas las etapas: la sensibilización, la reglamentación y la intención de buscar que a la gente le convenga tener una cultura de seguridad vial, tanto en lo personal como lo que atañe a empresas y a los gobiernos”, finalizó Slim.

Antes de presentar a Memo Rojas, Slim explicó por qué se invitó a los pilotos profesionales para reforzar esta campaña:

“Los pilotos tienen dos cosas que generalmente nadie tiene en la sociedad y que les permite ostentar esa autoridad moral para hablar sobre el tema. La primera es que conducen en límites que nadie más lo hace; conocen los límites de los vehículos y de las pistas y vialidades como nadie.”

La segunda es el respeto a las reglas. Del respeto a las reglas depende su vida. Imaginemos un piloto sin cinturón de seguridad, por ejemplo: en la primera frenada acabaría con el público, entre

las tribunas. Es una disciplina de respeto a las reglas con la que han ellos practicado toda su vida y de la cual son perfectamente conscientes cada vez que participan en algún evento, pues de eso depende su vida.

Guillermo Rojas trabaja mucho con universitarios, quienes, refiere, lo cuestionan: “¿Tú por qué me vienes a hablar de excesos de velocidad, de respetar reglas, si tú eres el primero que anda excediendo los límites de velocidad en las pistas?”.

“Yo les digo: ‘Sí, tienes toda la razón, es correcto lo que dices, nada más que lo hacemos en ambientes controlados, lo hacemos bajo estrictas reglas que tenemos que seguir, quizás a veces más estrictas que las que tenemos en las calles mismas. Y esto es así porque de eso depende nuestra vida y la de nuestros competidores’.”

“Nosotros hemos elegido este deporte tan bonito y tan emocionante. A muchos de nosotros realmente nos gusta y hemos vivido experiencias al límite.”

Rojas señaló que lleva muchos años compitiendo en las pistas, haciendo el esfuerzo para levantar la bandera de México, pero recientemente se dio cuenta de que, tras casi 20 años de ca-



Memo Rojas

rrera, nunca había tenido la oportunidad de dar algo de regreso a la sociedad en el ámbito de su deporte.

“Me invitó Carlos. Se me hizo padrísimo la idea, pero créanme que no terminé de convencerme hasta después de las primeras pláticas que hemos dado: llegan chavos, se te acercan agradeciéndote; muchos de ellos llegan a pedirte el autógrafo y se van, y muchos de ellos verdaderamente se quedan a darte las gracias por el consejo que les estás dando. Es reconfortante saber que realmente te escucharon, que para mí es el mayor reto. No es fácil hacer que un joven de 16, 18, 22 años realmente se lleve un mensaje, y que el día que se vaya a manejar o se vaya de fiesta o cualquier cosa verdaderamente tome las precauciones necesarias.”

Hace menos de un mes estuve en una reunión con directivos de una compañía que preparaban sus presentaciones para una convención que sostendrían a la semana siguiente en Cancún. Algunos de ellos preparaban y presentaban información que reflejaba evidencias de los resultados del año.

Cuando el CEO de la empresa los escuchaba, a menudo les pedía que no tan solo presentaran los hechos tal y como fueron, sino que dieran el contexto, los porqués, los para qué... no tan solo los qué.

Quizá desde nuestra infancia o adolescencia escuchamos a algún maestro o familiar decirnos: "Lee entre líneas: ¿qué es lo que el texto quiere decir? Mira más allá de lo obvio".

Como líderes, en nuestras organizaciones debemos no tan sólo "leer" los hechos de lo que pasa dentro de nuestra compañía, los hechos que reflejan cómo se comporta el mercado, nuestra competencia, o cada medidor clave de desempeño Key Performance Indicators(KPI). No debemos conformarnos con analizar lo sucedido sino debemos ir más allá. Debemos leer entre líneas.

Jack Welch, exdirector ejecutivo de General Electric, recordaba que en sus inicios cuando los planificadores tenían que presentarle algún proyecto en la empresa y apagaban las luces para ver los visuales, él se molestaba mucho porque no veía al presentador, no distinguía sus expresiones, no sentía la presentación;

ANALOGÍAS

Ler entre líneas

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



en otras palabras, le importaba más el contexto que los hechos. Jack deseaba más leer entre líneas lo que el presentador quería decir y menos ver cualquier cantidad de información en las diapositivas.

Existen tres aspectos fundamentales en una que, si se toman en cuenta, consiguen que el presentador muestre intención y claridad en su exposición:

1 La primera pregunta a la que debemos responder al preparar un contenido es: ¿Quién es mi auditorio. No importa si se trata de una reunión con tres personas con 2,000. La intención de darnos el tiempo necesario para saber quién estará escuchándonos nos da pie para personalizar la comunicación y hacerla más pertinente

para quien está frente a nosotros. Si creen que esta primera pregunta es innecesaria, créanme que no lo es. En aquella reunión de Cancún hubo más de seis expositores invitados de diferentes países, y ninguno hizo referencia al puesto que ocupaba cada uno de los dueños de negocio que se encontraban en el auditorio. Sólo uno de los speakers mencionó el nombre de la compañía que lo invitó... y eso que eran conferencistas expertos.

2 La segunda consideración es: ¿cuál es mi propósito? Esta sencilla pregunta merece al menos varios minutos de reflexión hasta quedar ciertos respecto a cuál es la razón prin-

cipal de mi exposición. Cuando el propósito es claro, se produce el efecto "defroster" que observamos en el parabrisas de un coche: se disipa la bruma y todo es claridad. Hasta la apertura y el cierre de nuestra presentación quedan claros y alineados.

3 Una vez que planteemos los hechos y evidencias de nuestra presentación, concentrémonos siempre en los beneficios y en las razones y finalidades de nuestro auditorio.

Al considerar estos tres elementos de preparación en una presentación, nos percibirán como líderes que no tan sólo dan información, sino que la integran, la interpretan y saben leer entre líneas.

Llaman a administradores de riesgos a conocer el mercado de seguros antes de comprar y no sólo guiarse por los precios



Laura Edith Islas Yáñez
- Enviada -

Mونterrey, NL.- En el marco del Foro Risk México, celebrado en esta ciudad, donde asistieron cerca de 180 personas (80 por ciento de ellos administradores de riesgos) el ingeniero Pablo Crain Corcuera, Head Corporate Solutions México exhortó a no comprar sólo por precio los seguros para sus empresas, sino a comprender qué compañía es mejor para qué ramo, qué capacidad tiene, quién está detrás, etcétera, ya que este sigue siendo un negocio de personas que busca relaciones de largo plazo y ofrecer detenidamente la mejor solución. Conocer el mercado antes de comprar es la mejor decisión para que en el momento del siniestro éste no se convierta en una auténtica pesadilla.

Crain Corcuera agregó que incluso sería ideal solicitar a las compañías con la que se aseguran sus estados financieros, los cuales les hablarán de la solidez que tienen y de la respuesta en el momento del siniestro. Asimismo presentó el entorno actual del mercado y señaló que uno de los factores fundamentales que se debe considerar es en la densidad demográfica, lugares donde antes eran manglares, hoy por hoy están poblados,

todo esto en si ocasiona más riesgos y por lo tanto pérdidas mayores.

Hay pérdidas catastróficas y mayor recurrencia de eventos. Cito un ejemplo de densidad de población como es Indonesia, es el cuarto país más poblado del mundo, con 230 millones de habitantes ubicados en 17 mil islas.

Es fundamental, dijo, reflexionar en el sentido de que hay pérdidas económicas con los siniestros, sin embargo no todas esos daños están asegurados. Y mostró a los asistentes un cuadro de las pérdidas más costosas del 2011, así como la penetración del seguro en el segmento de daños, por lo que respecta a catástrofes.

Citó que un factor también fundamental para tomarse en cuenta es el envejecimiento de la población, y en donde la gente joven ya no va a subsidiar a la gente mayor, hay mayor penetración en el seguro de vida y está creciendo y esto es un factor positivo para el mercado.

Posteriormente habló de la cadena de valor, la cual está constituida por el asegurado/corporativo; agente, retail/broker; compañía de seguros; intermediario de reaseguro, reaseguro y retrocesión, de todos los actores implicados en transferencia de riesgos a través del seguro y dio a conocer un panorama de cómo está constituido el mercado ase-

gurador mexicano.

Señaló que de acuerdo con cifras de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), hay 42,612 agentes y/o retail brokers; y un total de 913 agentes persona moral, asesores externos personas físicas o asesores personas morales; hay 102 compañías de seguro y 15 afianzadoras; 51 intermediarios de reaseguro; 354 reaseguradoras extranjeras registradas; 8 reaseguradoras con oficinas de representación en México, ante este panorama de las opciones que hay de aseguramiento, exhortó a los presentes a no comprar por precio sino en observar más allá las alternativas existentes.

En cuanto México apuntó que el sector industrial está muy desarrollado; que tiene un buen nivel de bancarización, es un sector sólido; hay poco penetración de seguro y en material de ingeniería de riesgos habría que analizar si es superficial o de fondo. Revisar las coberturas multianuales, a 18 meses o año y medio.

Finalmente dijo: es importante entender la cadena de valor, buscar el diálogo entre las partes; conocer a las personas detrás del cliente o proveedor y aprovechar las diferentes perspectivas, buscar transparencia; entender la pólizas, los alcances de las coberturas; buscar un enfoque de largo plazo.

El desconocimiento en el momento del siniestro puede convertirse en una pesadilla

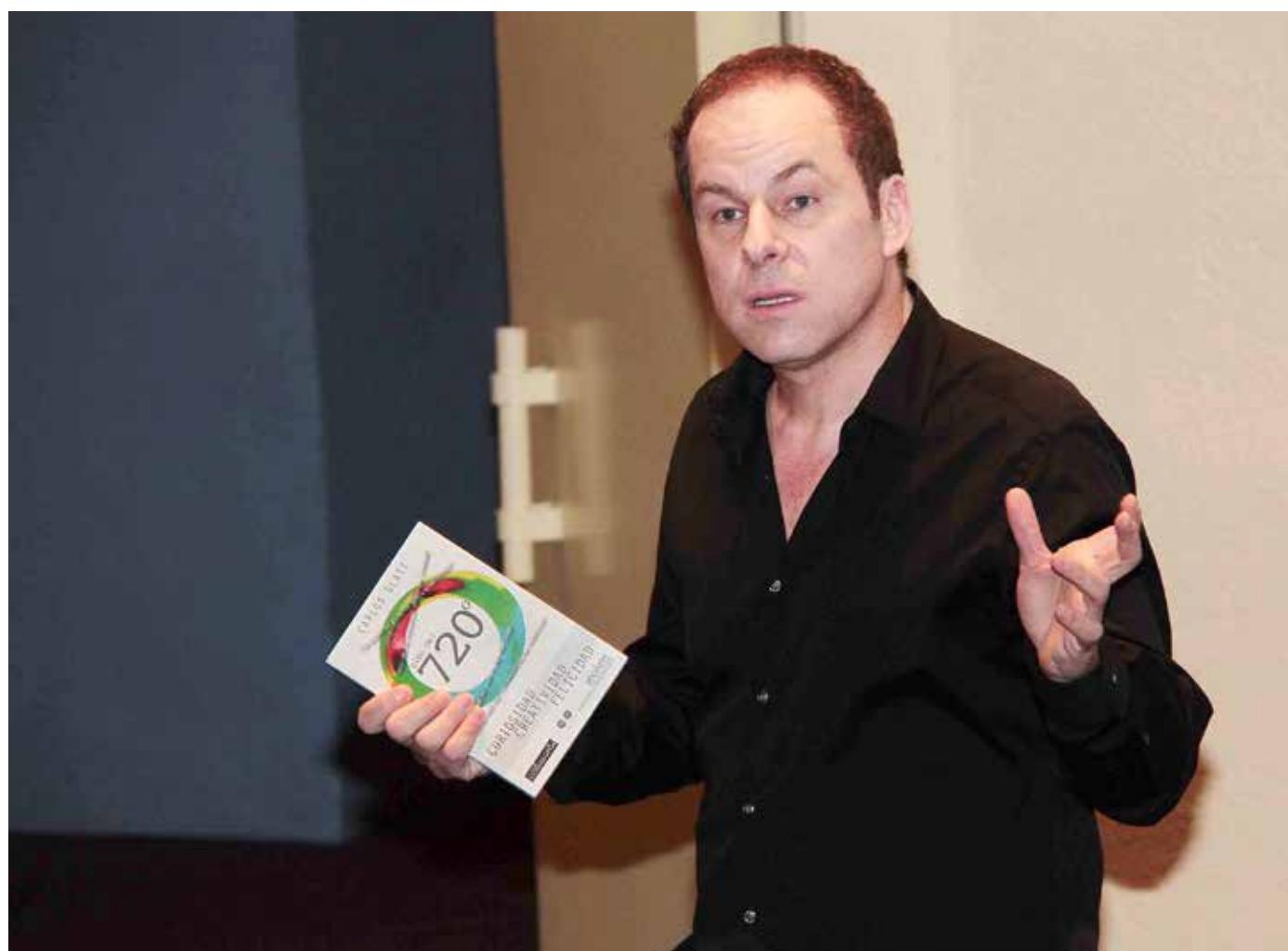
¿Cómo hacer crecer una industria y sus empresas? Sencillo: sea curioso...

Ana Laura Martínez P.
@pea_analaura

La curiosidad es algo con lo que todos nacemos pero que no todos desarrollamos con la misma intensidad. Curiosidad es ese algo que nos hace preguntarnos por qué las cosas que nos rodean son así y que nos empuja a intentar ver más allá de lo que a veces podemos comprender; esto, aunque en la mayoría de los casos entre más crecemos más lo perdemos, es un parteaguas para nuestro propio crecimiento y, por ende, para el crecimiento de donde nos encontramos como una empresa o una industria.

El sector asegurador, como bien sabemos, es una industria tradicionalmente conservadora; sin embargo, para la curiosidad y la creatividad esto sale sobrando, pues tales actitudes vitales pueden ayudar a transformar y revolucionar la industria y hacerla crecer si se utilizan correctamente, por ejemplo en el diseño de productos, canales de distribución, regulación, etcétera.

Carlos Glatt, generador de ideas, mencionó lo anterior en conferencia de prensa al presentar su libro Giro de 720°, en el que plasma algunos conceptos, historias y puntos de vista sobre cómo podemos ser más curiosos para



La curiosidad nos lleva a la creatividad y la creatividad a la felicidad: Carlos Glatt

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



GRUPO
Libros & Editoriales

- **Si se habla de innovación, las empresas mexicanas solo destinan alrededor de 8 mil millones de dólares al año en este rubro**
- **Motivar a la gente a ser más curiosa dentro de las organizaciones redundará en un desarrollo innovador del sistema**

la empresa y para sí mismos.

“Es mejor tener a un grupo de personas libres y curiosas trabajando con mucha pasión y desarrollando en conjunto nuevas ideas que crear departamentos liderados por jefes armados con látigos creativos. La innovación disruptiva de hoy viene de procesos tecnológicos en colaboración y diversión”.

El autor de Giro de 720° siguió enfocándose en el tema de la innovación y comentó que en México las empresas ven este elemento como algo muy difícil de alcanzar, algo que sólo pueden lograr las empresas globales pensamiento que lleva a que las empresas nacionales únicamente destinen 0.48 por ciento del Producto Interno Bruto (8 mil millones de dólares) al año a la innovación, mientras que en otras economías como la de Estados Unidos, se destina aproximadamente 2.83 por ciento del PIB; en Corea este índice a hasta 3.73 por ciento.

Estas cifras llaman la atención porque marcan la pauta de las abismales diferencias entre el desarrollo de las economías, lo cual evidencia que en México hay que poner especial énfasis en factores como la curiosidad, creatividad e innovación para poder hacer crecer cada industria dentro del país.

Para terminar con su presentación, Carlos Glatt invitó a los asistentes a impulsar la generación de conceptos novedosos para poder tener un cambio de verdadera innovación en todos los sentidos; una vez logrado esto, será más fácil enseñar, aprender y practicar.

ser más creativos y con ello más felices al alcanzar de mejor manera nuestros objetivos tanto a nivel personal como profesional.

En su discurso, Carlos Glatt expresó que impulsar a la gente a ser más curiosa dentro de las organizaciones trae como consecuencia, un desarrollo innovador del sistema debido a que los individuos que colaboran para crear viven más contentos dentro de sus instituciones y producen mayor valor para



SABEMOS QUE CADA ACTIVIDAD REQUIERE DE UNA PROTECCIÓN DIFERENTE.



En GMX Seguros hemos diseñado pólizas
a la medida de cada riesgo.

ESPECIALISTAS EN SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL Y DAÑOS.

CONTACTA A TU AGENTE DE SEGUROS O ACÉRCASTE A GMX SEGUROS DONDE ENCONTRARÁS LA PROTECCIÓN QUE TU EMPRESA NECESITA.

Distrito Federal
Tel.: (01 55) 5480.4000 - 01.800.718.8946
León
Tel.: (01 477) 718.3656 - 01.800.501.3577
Tijuana
Tel.: (01 664) 683.5464 - 01.800.019.9090

Guadalajara
Tel.: (01 33) 3616.7609 - 01.800.508.5720
Mérida
Tel.: (01 999) 920.4202 - 01.800.504.0173
Satélite
Tel.: (01 55) 5393.2402

Monterrey
Tel.: (01 81) 8356.7330 - 01.800.504.0278
Puebla
Tel.: (01 222) 246.7816 - 01.800.005.2020
Querétaro
Tel.: (01 442) 212.9231 - 01.800.624.0055

www.gmx.com.mx



Amasfac

Próximos Eventos AMASFAC

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



El sector de la excepción

Consideré lo siguiente: Hoy día cada quien ve por sus propios intereses, es muy penoso ver que dentro de las empresas también es así. Ahora déjeme mostrarle un sector que es la excepción: Los Seguros y las Fianzas. La Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C. reúne tres aspectos básicos proporcionados por sus miembros:

1. Nos hemos juntado para un mismo fin: tener representación ante las autoridades y la sociedad.
2. Queremos aportar servicios de calidad a la población: educación financiera.
3. Creemos que es necesario compartir nuestras habilidades y experiencia en el sector con las nuevas generaciones de Agentes y así lograr juntos mejores resultados.

Con esto quiero decirle que AMASFAC tiene como objetivo trabajar para y con sus miembros; ¡no le estoy vendiendo un producto! mucho menos la membresía a un club, le invito a formar parte de las labores que ven por los intereses del sector, le estoy invitando a unirse a la mancomunidad de los mejores Agentes de Seguros y Fianzas. Manténgase en regla (refrendo de cédulas, póliza RC Profesional Agente de Seguros y Fianzas), informado (Revista AMASFAC, El Asegurador, Facebook, Twitter), actualizado (seminarios y conferencias) y enterado (asesoría fiscal, circulares de la CNSF).

Conózcanos más en www.amasfac.org



Próximos Eventos Secciones

SECCIÓN MONTERREY 7 DE JUNIO

XIV TORNEO DE GOLF MONTERREY

Club de Golf La Herradura

Informes:

Tel. 81 51 51 18 y 17

E-mail: administracion@amasfacmty.org

SECCIÓN CULIACÁN 8 DE JUNIO

TALLER DE GASTOS MÉDICOS MAYORES

Hotel Ejecutivo, salón por designar / Hora: 08:30 hrs.

Informes:

E-mail: jesuslg48@hotmail.com

SECCIÓN CD. DE MÉXICO 18 AL 20 DE JULIO

SEMINARIO DE ALTO NIVEL DE VIDA Y LÍNEAS PERSONALES

Hotel The Fairmont Acapulco Princess

Reservaciones e informes:

Tel. 52 07 79 00 / 55 33 49 83 / 55 25 25 33

E-mail: cdmexico@amasfac.org

eventoscdmexico@amasfac.org

SECCIÓN LEÓN 25 Y 26 DE JULIO

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

Radisson - Atrius

Informes:

Tel. (477) 779 74 55

E-mail: info@amasfac.org

SECCIÓN ENSENADA 18 DE OCTUBRE

XIV CONGRESO REGIONAL DISTRITO PACIFICO NORTE

Museo del Vino en Valle de Guadalupe

Informes:

Tel. 01 646 17 57 872

E-mail: jp-dominguez@hotmail.com

DESDE EL



Entrega el Conocer la cédula que acredita al Imesfac como entidad de certificación y evaluación

Una nueva etapa para el Imesfac y su función en el sector asegurador y afianzador

El pasado 26 de abril de 2013 el señor Alfonso Castro Toledo presidente de IMESFAC y Laura Bermúdez Roldán directora general, recibió de manos del titular de Conocer, el doctor Salvador Alejandro Malo Álvarez la cédula que avala al instituto como entidad de certificación y evaluación del sector asegurador y afianzador.

IMESFAC ahora estará acreditado por el Conocer para capacitar, evaluar o certificar las competencias laborales de las personas, con base en estándares de competencia inscritos en el registro nacional de estándares de competencia, así como para acreditar, previa autorización del Conocer, centros de evaluación y/o evaluadores independientes en uno o varios estándares de competencia en un periodo determinado.

El doctor Malo comentó que el Sistema Nacional de Competencias es una pieza clave para impulsar la competitividad del país y recuperar el rumbo hacia una economía más sólida. De acuerdo con el Índice de Competitividad del Foro Económico Mundial 2012-2013, México ocupa en este rubro el lugar 53 en una lista de 144 países y es superado por varios países de la región, tales como Puerto Rico (31), Chile (33), Panamá (40) y Brasil (48).

El primer paso del IMESFAC será contar con instructores certificados en la especialidad de seguros y fianzas y al mismo tiempo, a través de su Comité Estratégico, se encargará de definir las necesidades prioritarias del sector ante los cambios que establecerán la Ley Federal del Trabajo y la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas.

¿Qué es el Sistema Nacional de Competencias?

El Sistema Nacional de Competencias es un instrumento del gobierno de la república que contribuye a la competitividad económica, al desarrollo educativo y al progreso social de México con base en el fortalecimiento del capital humano.

El Sistema Nacional de Competencias brinda múltiples beneficios, entre ellos:

- Posiciona a México y a sus sectores productivos ante el mundo como un destino seguro y rentable para inversiones productivas dada la certificación de sus trabajadores y estudiantes como personas competentes para las funciones clave que requieren.
- Contribuye al incremento de la competitividad y productividad de las personas y de las empresas e instituciones.
- Contribuye al incremento del Producto Interno Bruto Nacional y per cápita.
- Y lo más importante: no se limita a evaluar conocimientos solamente, ya que considera el desempeño del trabajador en situaciones reales o simuladas, productos terminados y actitudes ante la función que realiza.

Dentro del Sistema Nacional de Competencias se llevan a cabo diversas acciones, entre ellas:

- La integración de comités sectoriales de gestión por competencias que definen la agenda de capital humano para la competitividad de los diversos sectores del país de acuerdo con las necesidades del sector.
- el desarrollo de estándares de competencia que describan los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes que una persona debe tener para realizar sus funciones con un alto nivel de desempeño.

¿Qué es el Sistema Nacional de Competencias?

El Sistema Nacional de Competencias es un instrumento del gobierno de la república que contribuye a la competitividad económica, al desarrollo educativo y al progreso social de México con base en el fortalecimiento del capital humano.

El Sistema Nacional de Competencias brinda múltiples beneficios, entre ellos:

- Posiciona a México y a sus sectores productivos ante el mundo como un destino seguro y rentable para inversiones productivas dada la certificación de sus trabajadores y estudiantes como personas competentes para las funciones clave que requieren.
- Contribuye al incremento de la competitividad y productividad de las personas y de las empresas e instituciones.
- Contribuye al incremento del Producto Interno Bruto Nacional y per cápita.
- Y lo más importante: no se limita a evaluar conocimientos solamente, ya que considera el desempeño del trabajador en situaciones reales o simuladas, productos terminados y actitudes ante la función que realiza.

Dentro del Sistema Nacional de Competencias se llevan a cabo diversas acciones, entre ellas:

- La integración de comités sectoriales de gestión por competencias que definen la agenda de capital humano para la competitividad de los diversos sectores del país de acuerdo con las necesidades del sector.
- el desarrollo de estándares de competencia que describan los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes que una persona debe tener para realizar sus funciones con un alto nivel de desempeño.



Estos estándares de competencia son desarrollados por un grupo de técnicos expertos en la función y los trabajadores son evaluados por un experto certificado por Conocer en evaluación de competencias y en la competencia que se habrá de evaluar.

Por ejemplo:

- Un suscriptor deberá ser evaluado por un suscriptor certificado.
- Un administrador de riesgos, por un administrador de riesgos.
- Un instructor, por otro instructor.
- Un agente de seguros, por otro agente de seguros.

Los estándares de competencia inscritos en el registro nacional de estándares de competencias, del Conocer, se convierten en referentes nacionales para la certificación de competencias de personas.

Una vez desarrollados los estándares de competencia, éstos se inscriben en el registro nacional de estándares de competencia del Conocer y quedan disponibles para que los sectores puedan utilizarlos como referente en los procesos de evaluación y certificación de las personas.

Los estándares de competencia desarrollados, también son insumo para que las instituciones educativas desarrollen programas curriculares acordes con los requerimientos de los sectores productivos, social, educativo y de gobierno. esto permitirá una expansión de la oferta de formación, evaluación y certificación de competencias de las personas para dar a México una estructura robusta y de alcance nacional, con participación amplia del sector educativo público y privado, el sector empresarial y el sector laboral.

- La transferencia de conocimiento de mejores prácticas sobre el desarrollo de modelos de gestión con base en competencias.
- El desarrollo de estudios sectoriales para la generación de inteligencia en el fortalecimiento del capital humano con base en las competencias de las personas.

Estamos seguros de que esto es un parteaguas en el sector asegurador y afianzador y el rompimiento de muchos paradigmas. El IMESFAC avanza en este siglo XXI.

Nunca podrás estar demasiado bien vestido o demasiado educado
Oscar Wilde

El 92% de nuestros lectores tienen nivel de licenciatura o superior



¿ a quién
le estás
hablando ?

Nunca calles un “Te amo”

Hay una canción del chileno Alberto Plaza que se titula Aventurera, que me encanta y que reza más o menos así:

“Acostumbrado a decir te quiero con una sonrisa, acostumbrado a regalarte con los ojos una flor. Ya no te he vuelto a decir te quiero y nunca mas te regalé una flor, mala costumbre no decir te quiero a viva voz. Aquellas cosas que hace algunos años nos hacían reír, están tomando forma de recuerdo y nos hacen llorar; Ya no hemos vuelto a caminar de la mano por la playa hasta que muera el sol, mala costumbre no escribir en la arena tu y yo”.

Esta canción habla de que muchas veces damos por sentadas cosas importantes en la vida, como la necesidad de expresar sentimientos, convencidos de que ya están suficientemente claras, lo cual me parece que es un error. Definitivamente, hay cosas que no se deben callar, y no sólo en una relación de pareja. Yo pienso que en cualquier tipo de relación deberíamos expresar nuestros sentimientos. Sobre todo cuando se trata de los bellos sentimientos hacia una persona.

Me encanta ver la cara de mi hija Natalia, de 4 años, cuando le digo: “Te amo”. Y, aunque la sonrisa que me



No hay peor silencio que callar cuando se ama, y no hay peor grito que expresarlo cuando es tarde..

brinda es más bien juguetona y me ve con cierta incredulidad como diciéndome: “Papi, siempre me dices lo mismo”, como tratando de descifrar (“¿Para qué me dirá lo mismo todos los días si ya me lo dijó?”), su gesto es algo simplemente maravilloso, y sé que a

fuerza de escucharlo lo va a sentir aún más.

Entonces me pongo a pensar: “¿Por qué se lo digo?”. Y eso me lleva a reflexionar en tantas cosas. Por supuesto que, aun cuando gozo de sus reacciones, de las expresiones de su cara, de la forma tan peculiar en que me mira, de su inigualable sonrisa, de mi expectativa por hacerla sentir la niña más amada de esta tierra, y aun cuando cada uno de esos detalles podría ser suficiente para que yo lo hiciera más de una vez al día mientras tenga vida, hay una razón que, paradójicamente, no se razona, que posiblemente sea la verdadera causa que origina todo y que hace que espontáneamente se lo diga, y es que el **Amor** se expresa; de una y mil formas y todas válidas, pero en mi opinión personal, hay que ser explícitos en el Amor.

El otro día platicaba con un amigo y por algún motivo me confesó que nunca le dijo a su madre que la amaba; y, cuando le pregunté ¿por qué?, no me supo decir y agregó: “Supongo que porque era obvio”. Yo le comenté que definitivamente cada cabeza era un mundo, y que no recordaba un sólo día que hubiera visto a mi madre y que no le hubiera dicho que la amaba, y que

REFLEXIONES



Carlos Molinar Berumen

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

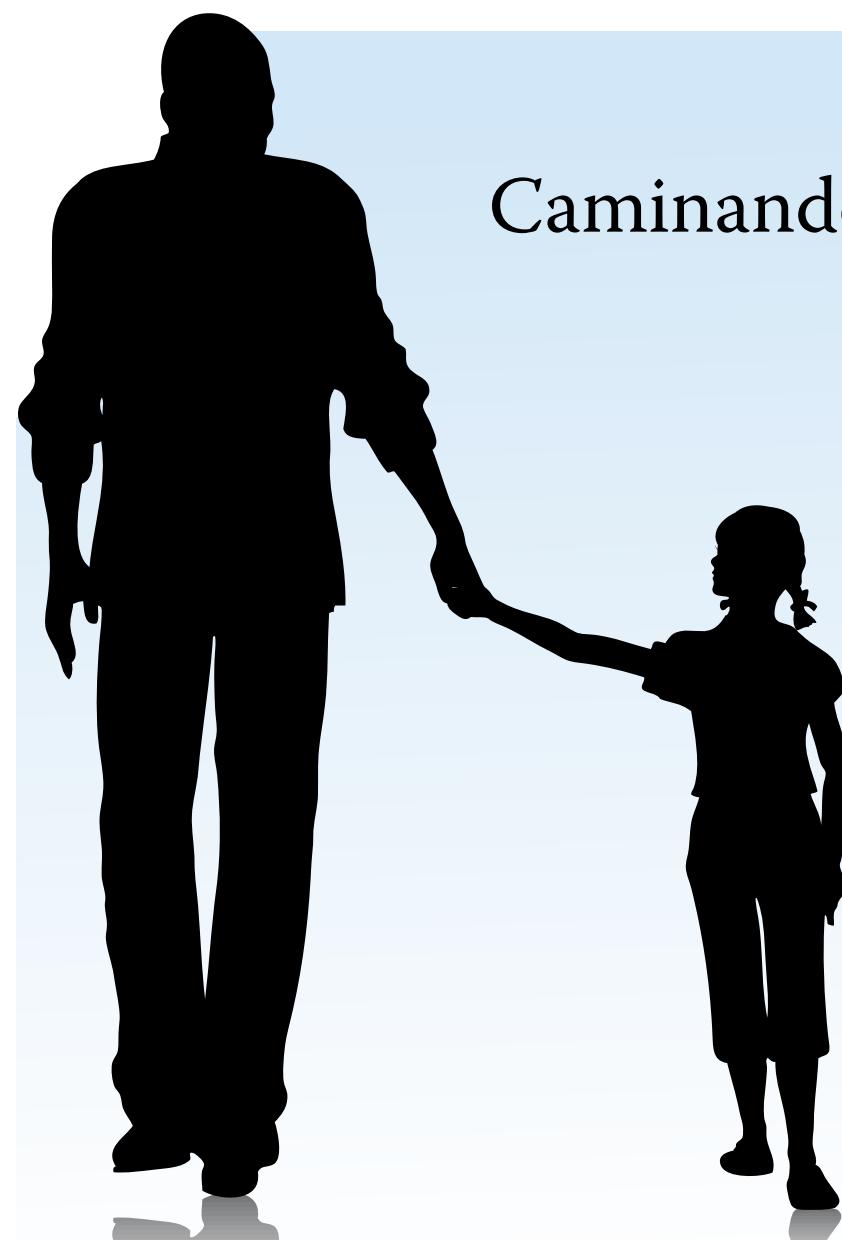
lo mismo hago hoy con mis hijos y mi esposa.

Independientemente, la gente debe saberse amada y no sólo hay que decirlo sino demostrarlo con hechos. Pienso que por cualquier medio que haya a la mano, siempre debe expresarse el Amor.

Soy consciente de que todos somos distintos y de que algunos expresamos de una manera y otros de otra, pero hay gente en mi vida a la que quiero tanto que no quisiera que me sucediera que, si por cualquier desafortunada razón perdiera a un ser amado, en algún momento me lamentara. “¿Por qué no le dije lo suficiente que lo amaba?”.

Caminando con mi nieta

Nissim Mansur T.
mansurnissim@gmail.com



La mañana espléndida, con esa humedad de verano que estimula a todos los seres vivos.

Los cantos de los pájaros multiplicados con su mensaje de bienvenida a un nuevo día.

Caminábamos mi nieta y yo alrededor del lago de Chapultepec.

Pocas veces tengo ese privilegio, pero así sucedió uno de esos días.

Platicábamos de todo y de nada; de pronto ella se agacha, toma una pequeña piedra y la arroja hacia arriba, al cielo; inevitablemente, la piedra regresa y cae al lago. Al choque con el agua del lago se empiezan a formar paulatinamente unos círculos que se van agrandando despacio alrededor de la piedra.

- ¿Te das cuenta de lo que sucede? -le pregunto.
- ¿De qué abuelo?
- Al tocar la piedra el agua, ve los círculos que se van formando.
- Es natural. ¿Qué me quieras decir con eso, abuelo?
- Que es una foto simplificada de lo que es la vida. El ser humano nace y, a medida que crece y se desarrolla, le llega su momento... Es

arrojado al lago de la vida, él es el centro de su todo, y empieza a generar ondas cada vez más amplias, como lo acabas de ver con ese guijarro que has lanzado al lago.

Es un destino no escogido por nosotros, pero cierto.

Igual que esa piedrita.

Las ondas que generaremos, colocados nosotros en el vórtice, son una incógnita: no tenemos idea de cuántas serán ni de qué tamaño llegarán a crecer.

Existe el bien, existe el mal y está la conciencia.

Poseemos la capacidad de razonar y decidir.

Es un destino humano, únicamente humano, que no podemos soslayar.

Finalmente, es misión de vida, piedra de toque...

- ¡Ay, abuelo, tú sí que eres complicado! Si sólo fue una piedrita y ondas en el agua.
- Piensa en lo que te he dicho hoy -le dije dándole un beso.

Reímos los dos y nos encaminamos a la casa a desayunar.

VISIÓN EMPRESARIAL



Miguel Ángel Arcique C.
@arcique

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

Una vez más tengo el gusto de visitar el continente europeo y dar testimonio de lo que por estos lugares acontece en muchos sentidos.

Dejo claro que lo que aquí reseñaré es sólo el punto de vista de un turista "venido a más" en virtud de haber podido convivir con los mediadores de seguros de cinco de las más importantes ciudades de España (incluyendo Madrid, su capital) para compartir ideas e inspiración empresarial mediante la plática denominada "No es lo mismo", en la que se plantea la posibilidad de competir por medio de la innovación y la creatividad ante el embate de los otros canales de distribución. No obstante, queda claro que, cuando al asesor en seguros (denominado según la legalidad en cada país de este mundo) le queda claro que lo que vende es ASESORÍA y no pólizas de seguros, toda su perspectiva cambia y se enfoca en su diferenciación y su valor real en las interacciones de compra y servicio, independientemente de los precios que en forma directa la aseguradora pone a sus productos.

De esta experiencia habrá mucho que contar; de hecho, si les es posible, los invito a entrar al canal de YouTube de este medio de información para conocer de viva voz algunas de las opiniones aquí vertidas. Pero además de estos medios me permito comenzar por tres comentarios que espero que sean ilustrativos de esta experiencia.

El futbol es un milagro que le permitió a Europa odiarse sin destruirse

■ UNA SOLA EUROPA... MUCHAS CULTURAS ENTRELAZADAS

Como reza el epígrafe de este artículo y escribiendo ahora desde París en una segunda fase de este viaje en el que puedo conocer y compartir con aseguradores de este país, luego de la gira por España, me queda claro que, independientemente de la comunidad construida a raíz del uso de una sola moneda y las diferencias que ha causado la mala integración de las economías de este lado del mundo, creando incluso situaciones de crisis en muchos de sus integrantes, la principal diferencia la atribuyo a que, aun compartiendo una cercana territorialidad, la diferencia cultural, económica, de estilos y estrategias de cada país integrante de esta comunidad Europea es sentidamente marcada y cuesta mucho pensar en una total integración de culturas. ¿Será que la paradoja de la integración y las marcadas diferencias entre naciones es uno de los bellos problemas por resolver para crear una sociedad altamente desarrollada?

■ EN SEGUROS, LA LEGALIDAD HACE TODA LA DIFERENCIA

El factor que más me ha impresionado en el sentido del impulso que imprime en el sector asegurador y por tanto en los asesores que optan por este medio es el de la obligatoriedad de coberturas, fundamentalmente en el seguro de Automóviles, y las responsabilidades civiles que implica la sana convivencia entre miembros de una comunidad.

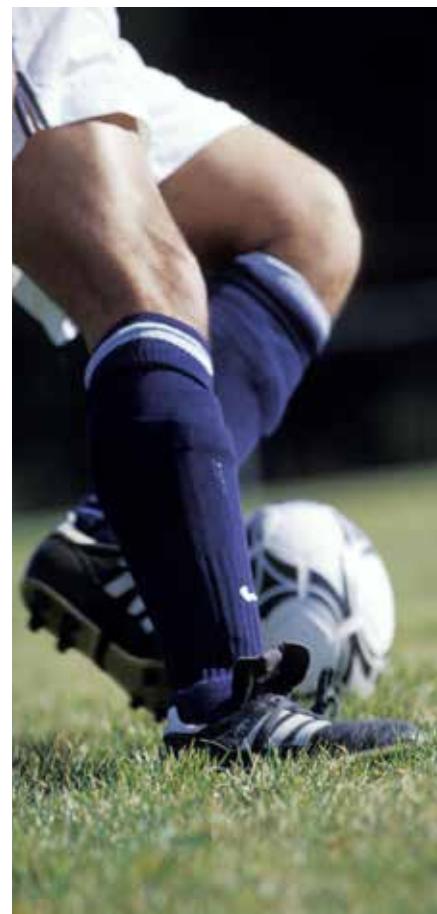
Y me pregunto sinceramente ¿hasta cuándo llegará el tiempo en que todos los sectores involucrados en el medio asegurador tendrán la capacidad política necesaria para cambiar este panorama en nuestro México?

Las sociedades empresariales y gremiales juegan un papel fundamental en este cuestionamiento y, desafortunadamente, no he podido acudir a la reunión del sector en este año, justo por estar de este lado del mundo. No obstante, hoy me queda claro que las voces en un sentido político de nuestras agrupaciones debe pronunciarse para lograr este derecho para todos los mexicanos. Y debe ser antes que después.

■ EN TODO EL MUNDO LAS PERSONAS SOMOS PERSONAS

El tercer tópico relacionado con esta gira que he venido desarrollando durante prácticamente un mes por estas tierras se refiere a la calidad de seres humanos que conformamos este planeta y que en todo rincón de él se-

Desde Europa...



guimos siendo sensibles, afectuosos, interesados en el prójimo y atentos a las necesidades y a la ternura que por ejemplo despiertan los niños en nuestro mundo.

Ha sido un gusto hacer este recorrido acompañado por mi madre, mi esposa y sobre todo mis hijas, que han sacado más de una sonrisa de agrado y felicidad a un continente lleno de personas mayores y adultos sumamente pensativos en el asunto de engendrar nuevos hijos que pueblen este mundo. Y, en efecto, con ello cambian de manera sustancial la vida de sus padres, pero con ello traen las esperanzas, la ilusión y la ternura a nuestra vida.

Las verdaderas protagonistas de esta gira han sido mis hijas Norah y Almudena, que, aun sin estar presentes en las sesiones con los mediadores (agentes) de seguros en todo este recorrido, han llenado de sonrisas, ocurrencias y bellas situaciones estos días.

Todos somos uno... Todos somos humanos... Todos amamos....

En AXA

Como cada año **AMASFAC** premia y felicita a los mejores Agentes de Seguros de

Gastos Médicos Mayores

Es un orgullo para nosotros saber que tenemos a los **mejores Asesores de Seguros**.

Sabemos que cada uno de ustedes siempre tiene en mente que **nuestra pasión es cuidar** la salud, vida y patrimonio de nuestros Asegurados.

Gracias por formar parte de nuestra empresa

¡Felicitaciones!

| Territorial | Nombre | Oficina |
|---------------|--|--------------|
| Sur | · Sr. Juan Carlos Ramírez Cabrera | Mérida |
| Pacífico | · Sra. Rosa Inés Caro Contreras | Culiacán |
| Pacífico | · Sra. Brenda Margarita Félix Rivera | Culiacán |
| Norte | · Sr. Heriberto Javier Treviño Salinas | Nuevo Laredo |
| Metropolitana | · Sra. Nuria Tourné Espuña | Lomas Verdes |
| Metropolitana | · Sr. Roberto Lozano Prieto | Lomas Verdes |
| Metropolitana | · Sr. Enrique López De la Cuesta | Florida |
| Metropolitana | · Sr. Juan Gabriel Padilla Hubbe | Horacio |
| Metropolitana | · Sr. Carlos Humberto Navarrete González | Horacio |

Porque la vida de nuestro cliente está en juego...

¡Tenemos que cultivar nuestra pasión por cuidarles!

PLAN DE NEGOCIOS

PARA AGENTES Y PROMOTORES

Jaime Massieu Gosselin

Estimados Agentes y Promotores:

Inicio con unos datos que considero sobresalientes en materia de salud y en lo legal a fin de establecer una base clara del tema en cuestión: cobertura indemnizatoria de cáncer (o enfermedades catastróficas). Empecemos, pues:



1 En materia estadística de salud

comparto con ustedes algunos datos relevantes en materia de la crítica enfermedad del **cáncer**, la cual, como verán, va en **franco aumento**:

- En el 2008 registraron 7.9 millones de fallecimientos por cáncer al año en el mundo. Se estima que en el año 2030, la cifra será de 11.5 millones, un crecimiento del 45 por ciento, según cifras de la Organización Mundial de la Salud (OMS).
- La tasa de defunciones por tumores malignos en México durante el periodo 1998 - 2008, por cada 100 mil habitantes, pasó de 57.7 personas a 65.5. Un crecimiento del 13.5 por ciento en la incidencia.
- Según el Teletón, en México se detectan 120,000 nuevos casos al año; esto es, 10,000 al mes, o 333 casos por día.
- Según la misma fuente, 70,000 personas mueren cada año, es decir, 194 cada hora.
- Desde el año 2000, el 4 de febrero se celebra el Día Mundial de Lucha Contra el Cáncer.

2 En otro tema, ya de carácter legal

repasemos algunos artículos en materia laboral y de la Ley del IMSS, que considero de especial interés para el tema aquí expuesto:

- **Ley Federal del Trabajo, Capítulo III, Artículo 42:** Son causas de suspensión temporal de las obligaciones de prestar el servicio y pagar el salario, sin responsabilidad para el trabajador y el patrón:
 - **Inciso II. La incapacidad temporal** ocasionada por un accidente o enfermedad que no constituya un riesgo de trabajo.
- **Ley del Seguro Social, diversos artículos:**
 - **Artículo 96. En caso de enfermedad no profesional, el asegurado tendrá derecho a un subsidio en dinero** que se otorgará cuando la enfermedad lo incapacite para el trabajo. El subsidio se pagará **a partir del cuarto día del inicio de la incapacidad**, mientras dure ésta y **hasta por el término de cincuenta y dos semanas**. Si al concluir dicho periodo el asegurado continuare incapacitado, previo dictamen del Instituto, se podrá prorrogar el pago del subsidio hasta por veintiséis semanas más.
 - **Artículo 97.** El asegurado sólo percibirá el subsidio que se establece en el artículo anterior, **cuando tenga cubiertas por lo menos cuatro cotizaciones semanales** inmediatamente anteriores a la enfermedad.
 - **Artículo 98. El subsidio en dinero que se otorgue a los asegurados será igual al sesenta por ciento del último salario diario de cotización.** El subsidio se pagará por periodos vencidos que no excederán de una semana, directamente al asegurado o a su representante, debidamente acreditado.

Habiendo establecido lo anterior, podemos poner un contexto mediante el cual arribaremos a las siguientes conclusiones en materia de una enfermedad grave o catastrófica como lo es el cáncer:

- 1 **El cáncer va en aumento**, entre otras razones por hábitos y por el propio envejecimiento de la pirámide poblacional.
- 2 Para el caso de empleados formales registrados ante el IMSS, en caso de enfermedad prolongada e incapacitante, el derechohabiente tiene derecho a un subsidio del 60 por ciento de su último sueldo diario de cotización.
- 3 Los profesionistas independientes no registrados ante el IMSS no tienen derecho a subsidio alguno.

Si reflexionamos sobre todo esto, considero que nuestros amigos Agentes tienen una gran responsabilidad y una buena oportunidad para proponer y lograr dos coberturas en una sola venta. Me explico:

Con la información antes descrita (y con una gran responsabilidad profesional) es importante ofrecer junto con cada póliza de Gastos Médicos Mayores (así como en las de Vida Individual) una cobertura indemnizatoria por cáncer (o, mejor aún, de enfermedades graves). Mi punto en este sentido es que la cobertura de Gastos Médicos Mayores por sí sola NO ES SUFFICIENTE en caso del diagnóstico y tratamiento médico de una enfermedad como el cáncer, ya que, si bien los gastos médicos y de salud estarán debidamente cubiertos, no así los ingresos durante el periodo de tratamiento y convalecencia, el cual para un enfermedad de este tipo implica varios meses (dependiendo de la severidad del padecimiento del tratamiento necesario). Digamos que para un caso en el cual se requiera cirugía y quimioterapia, unos seis a nueve meses. Durante este periodo, un trabajador estará INCAPACITADO TEMPORALMENTE y, por ende, por Ley, su patrón no tendrá la responsabilidad legal de pagar su salario, aunque, eso sí, el trabajador tendrá derecho a cobrar el 60 por ciento de su salario COTIZADO por 52 semanas (con una extensión de hasta 23 semanas). Sí, ¡tan solo el sesenta por ciento de su salario cotizado!, por lo que el afectado verá, además de su deterioro en salud, mermados sus ingresos y nivel de vida de manera significativa durante su tratamiento y recuperación.

Lo anterior se aplica para empleados for-

males y que coticen en el Seguro Social... Ahora bien: ¿qué pasará con un trabajador independiente o con los profesionistas que NO cotizan en el Seguro Social? No tendrá derecho ni a ese 60 por ciento de sus ingresos.

Como podrán observar, la cobertura de Gastos Médicos Mayores cubre los gastos relacionados con la salud, pero no así los ingresos durante el periodo de tratamiento y recuperación. Por tanto, mi sugerencia es que al ofrecer e intermediar pólizas de Gastos Médicos Mayores se incluya siempre por principio la cobertura indemnizatoria contra el cáncer (o una de enfermedades graves o catastróficas), ya que esta cobertura podrá suplir los ingresos durante el lapso de tiempo de recuperación y baja en los ingresos, con lo que no se perjudicará así el nivel de vida necesarios, para el paciente y su familia.

Si voy un poco más allá, asimismo sugiero que se ofrezca en pólizas de Vida Individual.

Hasta aquí el planteamiento, pero seguramente preguntarán: ¿cuánto de cobertura económica considerar? Creo que la regla es sencilla: el importe del dinero por considerar como cobertura será el equivalente al ingreso NETO del asegurado multiplicado por 6, 9 ó 12 meses (a elección del prospecto, una vez consciente del tema y conocedor de sus ahorros y capacidad económica). Con la indemnización, el afectado podrá cubrir sus necesidades de acuerdo con su nivel de vida o podrá usarla de la manera en que mejor le convenga (deductibles, coaseguros, gastos varios, etcétera).

Seguramente, la objeción será: ¿y cuánto más se deberá pagar por una cobertura así? La verdad es que no mucho. Vale la pena que se haga el ejercicio de cotizarla. Yo ya lo he hecho y ya adquirí una. No es cara, y muchas aseguradoras la ofrecen.

Hacer esto será un gesto profesional importante, especialmente cuando un cliente reclame un siniestro derivado del cáncer. En ese momento, la multicitada póliza será la diferencia. En ese momento, **el Agente será la diferencia**; y, si no me lo creen, bastará que se lo pregunten a un convaleciente de cáncer para descubrir la importancia de esta cobertura.

¡Les deseo muchas y muy buenas ventas!, y que den cobertura a sus clientes no sólo para curarse, sino para mantener su nivel de vida mientras se recuperan. Recordemos que la enfermedad va en aumento y que nosotros, los agentes de seguros, podemos ser la diferencia.

Ante la insuficiencia de ahorro obligatorio, apremia la necesidad de aportar recursos adicionales a las cuentas

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

El reto de las pensiones en México es lograr que sean suficientes. Es evidente que con los porcentajes y hábitos de ahorro que actualmente se manejan en este país, es imposible que algún día un jubilado pueda recibir una pensión medianamente digna. Tarea propia de los agentes de seguros es fomentar la cultura del ahorro y crear conciencia acerca de la importancia de acumular un poco más de lo que obligatoriamente las empresas designan para las cuentas individuales, así como impulsar el desarrollo de los planes privados de pensiones.

Lo anterior fue parte del discurso que ofreció Pedro Vásquez Colmenares, autor del libro Pensiones en México, la próxima crisis, al participar como orador durante el desayuno mensual de la Sección Ciudad de México de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (Amasfac). En el encuentro el autor dijo que el sistema de pensiones en México es financieramente inviable y social-

*Esto garantizaría
un retiro
económicamente
más digno*

*Las pensiones
en México
no son
financieramente
viables ni
socialmente
justas*

Pedro Vásquez Colmenares



Apuntes desde Lisboa

Gerardo Trigueros

Del 7 al 10 de mayo, en el auditorio de la Fundación Calouste Gulbenkian, enmarcada por la bonita ciudad de Lisboa, se llevó a cabo el XIII Congreso de Derecho de Seguros del Capítulo Ibero latinoamericano (CILA), Capítulo regional de la Asociación Internacional de Derecho de Seguros (AIDA), organizado por la sección portuguesa de la asociación.

El congreso se inició el día 7 con las reuniones de la Comisión Ejecutiva Mundial y el Consejo de Presidentes de todas las secciones de AIDA y con las inscripciones a los once grupos de trabajo que se desarrollarían durante el congreso.

El miércoles 8 el congreso fue inaugurado por la ministra de Justicia de Portugal, doctora Paula Teixeira de la Cruz, quien en su mensaje, además de dar la bienvenida y desejar los parabienes al desarrollo de los trabajos del evento, insistió en la importancia que se les está dando en su país y en el entorno de la Comunidad Europea a los medios alternativos de solución de conflictos, como la mediación y el arbitraje, con el objeto de resolver los problemas en general de manera más eficiente y económica.

Los temas que se desarrollaron en los grupos de trabajo fueron: Cúmulo de prestaciones y subrogación; Defensa

del consumidor y resolución de conflictos; Responsabilidad Civil; Cambio climático; Seguro de Autos; Supervisión de seguros; Nuevas tecnologías, prevención y seguro; Distribución del seguro; Seguro Marítimo; Reaseguro; y, por último, Seguro de Vida, pensiones y seguros colectivos.

Todas estas mesas de trabajo se desarrollaron en un ambiente de diálogo e intercambio de ideas, y no en un formato tipo conferencia, lo que las hizo mucho más dinámicas, aunque ello implicó mayores problemas con el manejo del tiempo disponible (en algunas no fue posible alcanzar conclusiones, pero sí se pudieron sembrar incontables nuevas inquietudes que requieren estudio y que quedan pendientes para siguientes reuniones).

El día 9 se presentaron las ponencias: "Consumidor de seguros: tendencias, parámetros, protección", dictada por los representantes de Argentina y Perú; "Micro-seguro como mecanismo de universalización de la garantía de seguridad", por Brasil y Venezuela; "Seguro de Vida: limitación de cobertura, pre-existencia y examen médico previo", tema desarrollados por Uruguay y Bolivia; e "Influencia de las Nuevas Tecnologías en el Seguro", a cargo de los representantes de España y Cuba.

Para finalizar, el viernes 10 se presentaron conferencias sobre los temas: "Arbitraje: cláusulas de jurisdicción y ley aplicable en el contrato de rease-

guro", presentado por Chile y México; "Los regímenes de supervisión de seguros; reglas de inversión, parámetros de solvencia, marco regulatorio y el papel de las agencias de riesgos", desarrollado por Paraguay y Costa Rica; "El cambio climático y sus efectos en el seguro y el reaseguro", tema presentado por los representantes de Colombia y Panamá; y, por último, el tema sobre la "Armonización de la Ley del Contrato de Seguro en Europa", desarrollado por el presidente de la sección anfitriona, Pedro País de Vasconcelos.

En la ceremonia de clausura se llevó a cabo un emotivo homenaje en memoria de tres distinguidos juristas, entusiastas miembros de la AIDA y fundadores del CILA: el doctor Arturo Díaz Bravo, de México, el profesor Fernando Sánchez Calero, de España, y el profesor Manuel Povoas, de Portugal.

Al congreso asistieron representantes de más de treinta países, y la delegación mexicana estuvo conformada por Aldo Ocampo, presidente de la Amedesef (Capítulo mexicano de AIDA); Yves Hayaux, Francisco F. Guerra Fletes (quien presentó en forma brillante el tema asignado a la Sección mexicana), Pablo Medina Magallanes y Gerardo Trigueros.

Al final se designó la ciudad de La Habana, Cuba, para que se desarrolle el XIV Congreso del CILA, en el 2015.

mente injusto; de ahí la urgencia de edificar un sistema de seguridad universal.

Vásquez Colmenares dijo que hay varios retos en esta área de la economía: lograr la cobertura universal de salud, hacer financieramente viables decenas de pensiones que hoy no lo son e incorporar al sistema de ahorro para el retiro a cerca del 60 por ciento del población que actualmente no cuenta con una cobertura de seguridad social.

Durante los últimos 50 años, agregó Pedro Vásquez, no hemos tenido mayor presión demográfica, y quizás por eso no se le puso la suficiente atención al problema, pero a partir de 2015 es casi seguro que tendremos una población en su mayoría pobre y desprotegida y, si no establecemos mecanismos que beneficien a esos jubilados, el tamaño de la problemática social en la materia alcanzará proporciones enormes.

El especialista indicó que el crecimiento del gasto pensionario federal ha sido del 142 por ciento anual durante esta década. De hecho, dijo, el gasto pensionario federal es el componente presupuestal que más ha crecido. De 2001 a 2010 se triplicó.

Vásquez Colmenares sugirió dos propuestas de acción: corregir el pasado o diseñar el futuro. El primer asunto implica difundir el problema en todas las direcciones, porque no se puede corregir lo que se desconoce. Hay 138 sistemas de pensiones a nivel federal en todo el país y es increíble que pareciera que no se relacionan entre sí.

CUPO LIMITADO / RESERVA TU LUGAR



Primer Foro Regional Noreste para Agentes de Seguros y Fianzas

26 de junio de 2013 / Camino Real Valle, Monterrey, Nuevo León

Entendiendo tu entorno, tu negocio y tu pasión

■ PROGRAMA

- 08:00 Registro
- 08:30 Acceso a Expo-Negocios
- 09:30 Inauguración
Hablemos de México - Federico Reyes Heroes
- 11:00 Coffee Break
- 11:30 Vendiendo Exitosamente - Diego Chornogubsky
- 13:00 Enrique Gómez Gordillo
- 14:30 Comida
- 16:00 Conectando rápidamente con el prospecto, la clave del éxito - Mary Carmen Maldonado
- 17:30 Tu pasión - Philip Harriman
- 19:00 Clausura del evento

■ ASISTENCIAS

Inscripción:

\$1,890

Consulta la opción de
pases corporativos
y precios especiales para
patrocinadores y asociaciones

■ BENEFICIOS

5 conferencias / Material de Asistente / Suscripción de 6 meses en Revista Mexicana de Seguros y Fianzas / Coffee Break / Comida

 El Asegurador®

Tels. 3626 0495
3626 0498
5440 7830
01800 821 9393

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



@elasegurador



ElAsegurador

www.elasegurador.mx

■ PATROCINADORES



Seguros **Atlas**
La empresa a mi medida



En este contexto de sofisticación y durante un coctel y cena de gala, los mejores agentes de “**La Aseguradora Global de Confianza**” fueron premiados con la **Estatuilla de Bronce**, premio que **MAPFRE** otorga año tras año, a lo mejor de lo mejor del sector asegurador nacional.

En esta ocasión el prestigiado galardón fue otorgado al **Despacho INTEGRA, Agentes de Seguros y Fianzas, S.A de C.V.**, empresa mexicana fundada en 1984 y una de las firmas de corretaje de mayor prestigio y confianza en México.

Desde 1987 a la fecha este despacho ha mantenido una relación ininterrumpida con Seguros Tepeyac y posteriormente con

MAPFRE México, ya que en el 2009 se concretó una Gerencia en donde se ha venido manejando una cartera de seguros individuales en exclusiva con esta compañía.

“Este galardón representa el reconocimiento a la **Fidelidad, Honestidad, Entrega, Integridad y Trayectoria de nuestros mejores Agentes**, en donde a través y cada uno de ustedes **MAPFRE México** protege día a día a más familias, y de igual manera, asesora a nuestros clientes para ser más justa su protección a través de los beneficios que ofrecemos”, señaló Don José Ramón Tomás Forés, Presidente Ejecutivo de **MAPFRE México**, en un emotivo discurso.



Cabe destacar que la bella escultura en bronce que se entregó a manera de galardón, fue diseñada por **Ana Isabel Salgado**, una de las más importantes pintoras y escultoras de España.

Al día siguiente, nuestros 120 invitados de honor y sus respectivos acompañantes se trasladaron a **la región de Cusco** (en Quechua, el ombligo del mundo).

Este lugar que se localiza al sureste del país, en tiempos de los Incas, era la capital del extenso Imperio Inca; una ciudad de admirable arquitectu-

ra de piedra, con amplias plazas, grandes templos y palacios decorados con abundantes piezas de oro. En el año de 1983 fue declarada Patrimonio Cultural de la Humanidad por la Unesco y suele ser denominada, debido a la gran cantidad de monumentos que posee “La Roma de América”.

La Convención Perú 2013 continuó su recorrido hacia **El Valle Sagrado**, sitio que se ha convertido en





uno de los centros turísticos más importantes del país, ya que además de contar con una riqueza histórica inigualable, la región situada en el valle del Urubamba, ofrece infinitas posibilidades de distracción a los viajantes tales como: caminatas, baños termales, viajes en balsa o kayaks por el río, vuelos en parapente o ala delta, cabalgatas, montañismo, etc.

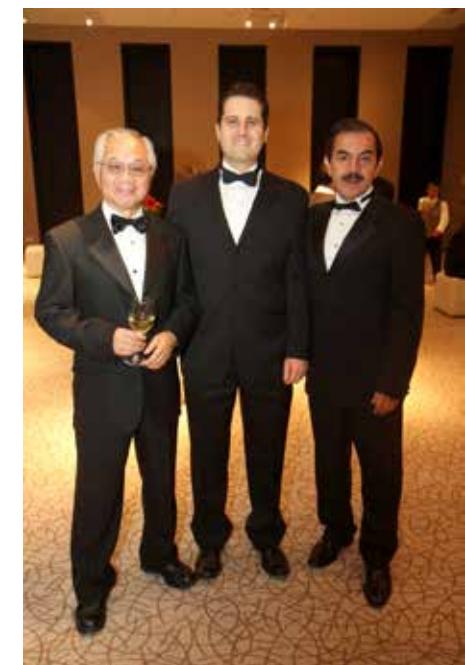
El Valle Sagrado alberga, además, a dos de los más importantes mercados artesanales del Cusco: Pisac y Chinchero.

Para finalizar y rematar la épica travesía en el Perú con broche de oro, **no podía faltar la internacionalmente reconocida Machu Pichu.**

Esta gran ciudad construida a mediados del siglo XV, y santuario religioso es

considerada como una obra maestra de la arquitectura y la ingeniería. Sus peculiares características arquitectónicas y paisajísticas, y el velo de misterio que ha tejido a su alrededor buena parte de la literatura publicada sobre el sitio, lo han convertido en uno de los destinos turísticos más populares del planeta. Machu Pichu está en la lista del Patrimonio de la Humanidad de la Unesco desde 1983 y fue declarada como una de las nuevas siete maravillas del mundo moderno en el 2007.

MAPFRE México reconoce y felicitá a través de este medio la experiencia, profesionalismo y trayectoria de los agentes de seguros, sus aliados más importantes, mismos que han llevado a la empresa a convertirse en un grupo multinacional con presencia en 46 países de los 5 continentes, más de 35,000 mil empleados, y 23 millones de clientes y a ser la Primera Aseguradora de No Vida en Latinoamérica y la Segunda Aseguradora Global en esta región. Estos números solo constatan que con Solvencia, Integridad, Vocación de



Servicio, Innovación para el liderazgo y equipo comprometido, **MAPFRE** es hoy en día la Aseguradora Global de Confianza, y que este viaje que hemos elegido compartir con ustedes, nuestros agentes, no termina en Perú, y seguirá año con año en una relación que se fortalece día a día y que cada vez rinde frutos más importantes.

