



Síganos en twitter
@ElAsegurador



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 693

Año XXIX

México, D.F. a 31 de agosto de 2013

Publicación Quincenal

Publica D.O.F. acuerdo para revertir cuotas del IMSS, y con él nace un desafío para los seguros

Luis Adrián
Vázquez Moreno
@pea_lavm

El 12 de agosto de 2013, el Diario Oficial de la Federación (DOF) publicó las disposiciones de carácter general para la prestación indirecta de los servicios medico-hospitalarios y para la reversión parcial de cuotas obrero patronales. Esta resolución, en opinión de Eduardo Lara di Lauro, presidente de la Asociación Mexicana de Actuarios (AMA), abre la puerta para que el sector asegurador haga valer su capacidad de asesoramiento y vaya de la mano con las empresas que otorgan servicios privados de salud a sus empleados, a fin de ayudarlos a robustecer sus planes a partir del beneficio que permite la reversión de cuotas.

En entrevista para EL ASEGURADOR, Lara di Lauro señaló que la industria propugnó esta resolución por años sin que se lograran avances concretos y que hoy tal discusión prácticamente había salido del radar. La noticia se ha tomado con sorpresa y con buenos ojos dentro de la industria aseguradora. Sin embargo, falta revisar actuarialmente los pormenores del proceso para determinar la fórmula con que se definirá el porcentaje de la reversión. A simple vista, "creo que la disposición fue buena y sin duda es un avance, pero los resultados del análisis del cálculo dirán qué tan beneficiosa es en realidad", expresó Di Lauro.



Eduardo Lara di Lauro

sigue en la página 10

Genoma humano, un desafío ético que requiere hábil interpretación en la industria del seguro



Al partir de que los científicos lograron descifrar el enigma del genoma humano, el avance de la ciencia ha sido exponencial. Con ese hecho se fincó un antes y un después en el estudio de la genética. Hoy los códigos en la materia ponen en blanco y negro el pasado, presente y futuro de la salud de cada individuo; y, paralelamente a ello, existe el desafío de industrias, como la del seguro, de conocer y procesar con objetividad, ética y sin discriminación el significado de cada estudio para diseñar productos y esquemas de prevención de vanguardia.

sigue en la página 10

SE DICE...

Genuario Rojas M.

@GenuarioRojas

- **Amasfac y su causa**
- **Balance de Condusef**
- **Eventos y sus avances**

Cada año, desde 1997, en nuestro país se lleva a cabo un evento digno de la mejor de las suertes. Es un concepto que, sin duda, podrá alcanzar más y mejores resultados en tanto logre ser blindado para que retome y mantenga el espíritu que le dio origen...

Nos referimos a la hoy denominada Semana Nacional de la Previsión y la Responsabilidad, que en aquellos tiempos formalizó en el consejo directivo nacional de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C. (Amasfac) la finada ANA EMMA BLUM...

sigue en la página 06

EDITORIAL	02
LA ENTREVISTA	04
Mundo del Asegurador	1
REFLEXIONES	16
AMASFAC	18
DESDE EL IMESFAC	21
PLAN DE NEGOCIOS	22

sigue en la página 03

- La lógica del dinero y la riqueza
pág. 04
- Mitos y realidades de futuras pandemias por influenza
pág. 08
- Cuatro Claves para identificar el impacto de un riesgo
pág. 10

- Superan las 16 mil muertes anuales accidentes de tránsito
pág. 19
- Muchos riesgos y poca cobertura para cambio climático
pág. 11

VI Foro Regional para Agentes de Seguros y Fianzas | León 2013

26 y 27 de septiembre | Poliforum, León, Gto.



GABRIEL GUERRA	KARLA WHEELOCK	GUY BAKER	ARTURO BRIZO	CARLOS ALAZTRAKI	MIGUEL ÁNGEL ARQUÍE	FAICO HERRERO
MA. DE LOS ÁNGELES YÁÑEZ						

EDITORIAL

EL NOMBRE DEL JUEGO

El 12 de agosto de 2013, el Diario Oficial de la Federación (DOF) publicó una noticia relacionada con la gestión hecha durante muchos años por el sector asegurador, que está relacionada con la facultad que tiene el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) de revertir las cuotas de aquellos empresarios en cuyo esquema de prestaciones estuviera otorgarles a sus empleados servicios medico-hospitalarios de manera privada.

Esta medida es, según argumentan especialistas de la actuaria en seguros, un tema no nuevo, porque ya desde hace mucho tiempo grandes corporaciones (por ejemplo los bancos) gozan de ese beneficio; pero no ha sido suficientemente documentado en cuanto a sus reglas de solicitud y operación. Antes de la publicación oficial comentada, la subrogación de cuotas se hacía de manera discrecional y era potestad del IMSS decir sí o no a la solicitud.

Una abierta aspiración de la industria del seguro ha sido participar de manera formal en el desarrollo del sistema general de salud. Con la llamada *disposición de carácter general para la prestación indirecta de los servicios médico-hospitalarios y para la reversión parcial de cuotas obrero-patronales* se le da forma y fondo a una parte de esa solicitud por largo tiempo gestionada y que fue detenida en el archivo por muchos años, hasta casi perderse en el radar de la industria del seguro.

Sean cuales fueren las razones por las que el IMSS sin presión alguna decidió darle entrada a esta añeja solicitud, teniendo el antecedente de que el principal opositor fue el

sindicato del IMSS, que consideraba que la reversión de cuotas era uno de los pasos encaminados a privatizar el sistema de salud, con el tiempo y el estudio del reglamento todo se sabrá.

Por lo pronto, se dice que la iniciativa suena bien, aunque actuarialmente habrá que profundizar en el análisis de las fórmulas que se emplearon para considerar el porcentaje de la reversión para ver si ésta en realidad tiene sentido de forma y de fondo o termina siendo una tomada de pelo.

Pero haciendo un punto y aparte en las especulaciones sobre el porqué de la promulgación de este documento, el hecho es que ya está, y con ello se le da mayor certeza a un trámite tradicionalmente sujeto al criterio de quien decidía o no otorgar la reversión.

Hoy por lo menos ya se tiene una guía mediante la cual los solicitantes del beneficio pueden saber si van bien o se regresan, qué documentos deben integrar o si, de acuerdo con la reglamentación, pueden ser candidatos a obtener ese servicio. Sin duda es un avance, así como también lo es el hecho de que finalmente se da juego a la industria del seguro para participar con su granito de arena en el desahogo de uno de tantos y tantos problemas que

aquejan al sector salud.

La reversión de cuotas es también una papa caliente cuyo peso finalmente el IMSS decidió compartir. El desafío está en qué hacer con ella como sector asegurador. Sin duda debería representar una oportunidad para acercarse a los esquemas que ya cuentan con prestaciones médicas privadas para sus empleados, y con creatividad y haciendo valer la capacidad de asesoría de los intermediarios, ir de la mano con los empresarios para definir o complementar programas aún mejores de salud para sus empleados.

En las manos de los agentes de seguros está el que la reversión de cuotas tenga un destino mucho más útil, más integral y que en verdad justifique, para más, que se sustituyan mediante esta instancia los servicios de salud pública. De igual manera, el documento tendría que servir para promover el nacimiento de más planes privados de salud, hasta ahora inexistentes, a través de los cuales el empresario podría encontrar la motivación de pagar el costo de una cobertura en salud que en realidad sí utilizarán sus empleados.

Proactividad nuevamente es el nombre del juego ante una puerta que se abre. De otra manera, podrán aparecer esta y muchas iniciativas más en las que se invite a la industria a ser parte de la solución de los problemas de salud en México; pero, si se adopta una actitud pasiva, como esperar a que un asegurado se enferme para solucionar a un costo mayor el problema en lugar de allegarle esquemas de prevención, éste y los documentos que se sumen serán letra muerta.



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 Licitación de Título 2500 y núm. de Licitación de Contenido 1601.

Registro postal Núm. PP09-1528.

Autorizado por Sepomex.

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

Año XXIX No. 693

Visíte  El Asegurador.mx



Promulgan acuerdo para revertir cuotas del IMSS, y con él nace un desafío para los seguros

Luis Adrián
Vázquez Moreno
@pea_lavm

El 12 de agosto de 2013, el *Diario Oficial de la Federación* (DOF) publicó las disposiciones de carácter general para la prestación indirecta de los servicios médico-hospitalarios y para la reversión parcial de cuotas obrero-patronales. Esta resolución, en opinión de Eduardo Lara di Lauro, presidente de la Asociación Mexicana de Actuarios (AMA), abre la puerta para que el sector asegurador haga valer su capacidad de asesoramiento y vaya de la mano con las empresas que otorgan servicios privados de salud a sus empleados, a fin de ayudarlos a robustecer sus planes a partir del beneficio que permite la reversión de cuotas.

En entrevista para EL ASEGURADOR, Lara di Lauro señaló que la industria propugnó esta resolución por años sin que se lograran avances concretos y que hoy tal discusión prácticamente había salido del radar. La noticia se ha tomado con sorpresa y con buenos ojos dentro de la industria aseguradora. Sin embargo, falta revisar actuarialmente los pormenores del proceso para determinar la fórmula con que se definirá el porcentaje de la reversión. A simple vista, "creo que la disposición fue buena y sin duda es un avance, pero los resultados del análisis del cálculo dirán qué tan benéfica es en realidad", expresó Di Lauro.

Desde que comenzó a operar el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en 1944, su normativa ya permitía la subrogación de servicios médicos por medio de la reversión de cuotas, fundamentalmente en el caso de las empresas que ya daban el servicio médico privado a sus trabajadores. Eso no es nuevo. El detalle es que no había un reglamento mediante el cual se estableciera que cualquier empresa pudiera solicitarlo.

Sin duda, los intereses del sindicato del IMSS fueron en buena parte factor para que esta reglamentación no avanzara por muchos años. Los sindicatos argumentaban que se estaba privatizando la seguridad social, cosa que no era así. Más bien, lo único que se perseguía era abrir ese derecho a la participación de la iniciativa privada en rubros en donde el sector público había quedado rebasado en cuanto a su

capacidad de servir en tiempo y forma a la ciudadanía. El artículo 94 de la ley del IMSS lo dice muy claramente: se podrán subrogar los servicios de salud en los casos en que el IMSS no pueda proporcionar los servicios.

La causa de no poder dar el servicio es, o que estás en medio de la nada y no hay manera de proporcionarlo, o que hay sobresaturación, y por esa razón se justificaría la reversión. En ambos casos, sin duda, hay argumentos de sobra para que la reversión proceda en la mayoría de las zonas geográficas del país.

A pesar de ello, dijo Lara di Lauro, hay que reconocer que, para bien o para mal, la seguridad social en México no es tan mala si se la compara con otros países, y quizás por eso el seguro médico privado no ha crecido lo que debería crecer. Por ejemplo, nueve millones de asegurados de manera privada en México, contra 47 millones de asegurados en un mercado como el brasileño, cuyo universo de personas es un poco menos del doble de la población mexicana, pero con la diferencia de que en aquel país la seguridad social es realmente muy mala.

¿Cuáles fueron las razones intrínsecas para que, finalmente, el consejo técnico del IMSS diera a conocer sin ninguna previsión este reglamento? Lo desconocemos, y valdría la pena averiguarlo o escucharlo de ellos. Lo que importa hoy es que con esta medida se abre la posibilidad de que las empresas privadas puedan adquirir un programa privado de salud más completo en la medida en que lo que el IMSS les revierta de sus aportaciones lo podrán utilizar para crear programas de salud que en realidad sustituyan lo que en muchos casos ya no les es posible proveer a la seguridad social.

"Dentro de las compañías de seguros se debe tomar conciencia de esta oportunidad y empezar a trabajar con los corredores y con las mismas empresas, haciéndoles ver que hoy existe esta opción; y debemos trabajar juntos para lograr que las empresas no paguen lo doble por un servicio de salud que en muchos de los casos no se utiliza, sino pagar una sola vez, pero que sea integral y que sí se aproveche."

Eduardo Lara agregó que en gran medida los malos resultados de las coberturas de los seguros de Gastos Médicos Mayores son explicables, porque no estamos actuando desde el primer nivel de atención.



Eduardo Lara di Lauro

"La actitud ha sido muy pasiva. Esperamos a que la gente se enferme; y, mientras estamos sanos, de preferencia que ni vengan a molestarnos. Ya cuando te enfermes, entonces ahí está la cobertura. ¿Por qué no empezamos a comprometernos y a responsabilizarnos de mantener sanas a las personas con programas de bienestar y mantenimiento de la salud formalmente bien hechos?", cuestionó el presidente de los actuarios.

"Para que un programa de Gastos Médicos sea esencialmente integral, lo que le falta es atender justo ese primer nivel de la salud que es la prevención, acción que, aunque no es muy grande en costo, ha infundido temor a las compañías de seguros porque implica ensuciarse mucho las manos, hacer redes, clínicas y la articulación de un servicio médico más formal."

Hay estadísticas internacionales que señalan que, cuando el patrón lidera acciones de bienestar para sus empleados, éstas son mejor recibidas por los colaboradores asegurados. No sucede lo mismo con el

impacto que se genera si la aseguradora o el gobierno emprenden una campaña para ello.

Finalmente, Eduardo Lara di Lauro explicó que la reversión de cuotas seguramente no será la panacea ni occasionará una desbandada de solicitantes del beneficio; porque, aunque pareciera que el IMSS en todos los casos preferiría asumir el costo del servicio que revertirlo, hay industrias en las que la papa caliente es de tal dimensión que resulta más rentable trasladar el problema que atenderlo.

El entrevistado dio el siguiente ejemplo: actualmente, el gasto principal de los bancos ya no lo encabeza la nómina, sino los gastos de salud de los empleados. Ese problema es tan grave que, cuando los bancos le han solicitado al IMSS que les rechace la reversión de cuotas, este organismo se ha negado por las razones explicadas en el párrafo anterior. Este nuevo panorama en materia de reversión de cuotas deberá impulsar al sector asegurador a ser más proactivo.

Toma mucho tiempo volverse joven

Pablo Picasso



49% de nuestros lectores tiene entre 25 y 44 años, 39% tiene más de 45.

¿ a quién
le estás
hablando ?

“La lógica del dinero y la riqueza”, tema que abordará Mauricio Candiani en la sesión “De Promotor a Promotor”

César Rojas
@pea_crojas

Mauricio Candiani creció en una familia cuya madre tenía que salir a trabajar todos los días para pagar las escuelas privadas. No vivían mal, tampoco daban la impresión de que el dinero sobraba. Vivían bien, pero, como muchas familias en México, lo hacían “al día”.

Algo que le llamó la atención desde muy temprana edad es que parecía que no había un momento o lugar cómodo para hablar de dinero, ya fuera que éste faltara o sobrara. “¡Mauricio, no hables de esos temas en la mesa!” era la respuesta que recibía de su abuelita cuando planteaba una duda natural como “¿Esta casa la estás pagando o es nuestra?”.

Únicamente se hablaba de dinero en casa de manera excepcional, ya fuera por necesidad o en aquellas escasas ocasiones en las que había noticias positivas y extraordinarias.

Hoy, varias décadas después, Mauricio Candiani lleva años como banquero de inversión, dedicado a la compraventa de activos empresariales ligados al mundo minero, y en esta práctica ha observado que, cuando se habla de asuntos patrimoniales, ajenos al funcionamiento del negocio, también hay familias que no pueden conversar con naturalidad del dinero, aun cuando se trate de aquellas que tienen patrimonios muy importantes.

“Advertí que en México nos falta una cultura para hablar de una manera proactiva, equilibrada y saludable de dinero, entendido éste como un instrumento”, afirma Candiani en entrevista para EL ASEGURADOR.

Esta observación se acentuó por la oportunidad que ha tenido de hacer negocios, de manera natural, con canadienses. Como miembro del consejo de Geologics Exploration, Mauricio Candiani ha tenido oportunidad de presentar pláticas de dinero en familias donde entre la sopa y el plato fuerte surgen con franca naturalidad temas tales como resultados de inversiones, comportamiento de acciones y decisiones financieras. Se trata, asegura, de una cuestión cultural.

En una ocasión, el director responsable de una convención de ventas de cierta aseguradora le pidió diseñar una conferencia dirigida a los asesores cuyo mercado se centra en los individuos de más alta renta en México. “Lo primero que me vino a la mente fue que los asesores debían aprender a hablar con naturalidad del dinero e identificar cuáles son los paradigmas que guían las decisiones de su interlocutor en materia financiera”, cuenta Candiani.

**Entrevista con
Mauricio Candiani**

Existen paradigmas, por ejemplo, en los matrimonios. Están las parejas en las que el paradigma es: “Tu dinero es tu dinero, y mi dinero es mi dinero”, que son aquellas en las que cada uno es responsable de la generación y administración de sus recursos, con solidaridad matrimonial pero respetando las decisiones individuales.

Otro paradigma que plantea Mauricio Candiani es: “Nuestro dinero es nuestro dinero”, en el cual se conjugan los ingresos y se designa a una especie de administrador delegado que se encarga de pagar, ahorrar y cumplir con los compromisos de la familia.

Candiani abordará otros paradigmas cuando se presente como conferencista en la sesión “De Promotor a Promotor” el próximo 18 de septiembre en el Centro Asturiano de la Ciudad de México, en un programa que también incluye al presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Manuel Aguilera Verduzco, y a la directora de Desarrollo y Proyectos Especiales de AMIS, María de los Ángeles Yáñez.

“Es fácil para la gente creer que la configuración que existe en su relación de pareja o la que existió en su casa es la que existe fuera de manera extendida”, explica. Pero entender que no es así es fundamental, sobre todo en un asesor de seguros, pues podría cometer el error de pensar que una decisión tiene que ser tomada en pareja.

Lo que su conferencia propondrá es una reflexión acerca de cuáles son los conceptos en los que las personas viven por lo que se refiere al mundo del dinero. “Vamos a analizar las concepciones de familia, dinero, riqueza, y cómo los seres humanos nos movemos entre la dualidad de que el dinero puede ser o un problema o una virtud.”

También se hablará de conceptos que deben ser claros en materia financiera, como riqueza neta, talla económica, patrimonio, así como una reflexión de quién es rico en México. “Aislando a los 30 magnates que todos conocemos, presentaré un estudio acerca de los estándares que definen quién es rico, y es inevitable que el auditorio trate de ubicarse. Esto muchas veces llega a ser un desengaño, tanto para bien como para mal, pero te da un estándar de comparación muy interesante para medir dónde estamos, pues en general el concepto de riqueza es borroso, romántico y poco práctico”, promete Candiani.

Finalmente, la conferencia abarcará una selección de cinco o seis puntos que a lo largo de su interacción profesional con gente de alta renta, Candiani ha advertido que son criterios que guían las decisiones en materia de dinero. Ha podido comprobar cómo la interiorización, aplicación y uso de estos criterios abonan las mejores decisiones financieras.

Esta plática estará dirigida en esta ocasión a un grupo de promotores mexicanos cuya actividad principal con-

siste en reclutar y capacitar. Sin embargo, cree Candiani, el principal talento de estas personas se nota en la reprogramación mental que pueden producir en un individuo que no entra en una carrera comercial simple sino en una nueva forma de vida.

“Hay una reprogramación mental del nuevo agente que, entre otras cosas, tiene que ver con su relación con el dinero, con habituarse a vivir en el mundo de lo variable y no de lo fijo y acostumbrarse a hablar de temas patrimoniales construyendo la confianza mínima necesaria. Y esto implica aprender a decodificar al interlocutor rápidamente en punto a su radiografía financiera: no sólo los datos duros, sino su esquema de pensamiento”, afirma Candiani.

Pero también, asegura, muchos promotores se llevarán conceptos financieros más claros, pues ser buenos productores de dinero no necesariamente implica que estén realizando las actividades necesarias para solidificar su

plataforma patrimonial. En

el despacho de Mauricio

Candiani tienen una ex-
presión: “Las ventas pro-
ducen dinero, pero las
decisiones construyen
la riqueza”.

Candiani estudió Ciencias Políticas y Administración en la Universidad Iberoamericana y un máster en Dirección de Empresas en el Ipade. Es presidente de Allenamenti

Speakers y director de Candiani Mining; además es miembro del Consejo Directivo de Geologics Exploration, así como miembro del Consejo Directivo de la Cámara de Comercio de la Ciudad de México.

Fue también diputado federal del 2000 al 2003, electo cuando tenía 27 años. Sin embargo, al terminar su periodo decidió que su vida era la empresa. “Me considero emprendedor. Las empresas que conduzco nacieron en servilletas y hoy crecen fuera de México. Con Allenamenti estamos exportando conferencistas mexicanos al mercado hispano de Estados Unidos, a Centro y Sudamérica. Además, el 90 por ciento de las operaciones que hace Candiani Mining son transfronterizas. Soy un convencido de que las empresas mexicanas pueden salir a conquistar otros mercados”, añade Candiani.

Finalmente, Mauricio Candiani cree en la bondad de la labor de dar conferencias y hablar de riqueza,

“porque creo que en México se habla mucho de pobreza, y el primer paso para ser prósperos es que las personas que lo dirigen quieran ser prósperos. Es necesario cambiar el discurso”.

La cita es el 18 de septiembre, a partir de las 8:30 h en el Centro Asturiano. Informes: dirección@aspromrograma.org.mx



Necesario, regular y promover seguros con más ahínco para equilibrar responsabilidad de indemnización en daños por catástrofes naturales

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

Mientras que en México de 1980 a 2011 las catástrofes naturales se han incrementado de manera exponencial, la participación del seguro privado ha sido mínima en la reparación de daños cuando ocurre un siniestro de grandes proporciones; el gobierno es el que a través de su fondo para desastres asume la mayor parte de la indemnización. Por lo tanto, es necesario generar tanto en la parte regulatoria como en la estratégica las condiciones óptimas partiendo no sólo de los parámetros internacionales, sino también las locales para motivar que haya un mayor equilibrio entre las partes.

Los seguros privados deben esmerarse en tener una mayor penetración y adquirir más relevancia en la transferencia de tales riesgos, que han aumentado tanto en frecuencia como en severidad, comentó Manuel Calderón de las Heras, vicepresidente de Operación Institucional de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

Durante su participación en el seminario "Mercado de seguros, fondos para desastres y cambio climático", el funcionario destacó la importancia de transferir estos riesgos al sector privado y que no sea la instancia gubernamental o una partida presupuestal la que esté atendiendo de manera permanente la indemnización que se deriva de la ocurrencia de estos siniestros; ya que, "aunque la regulación que desarrolla la CNSF se basa en los mejores estándares internacionales, hay que tomar en cuenta las particularidades de la exposición al riesgo de nuestro país para ese diseño regulatorio".

Calderón de las Heras comentó que las catástrofes tienen cada vez más impacto a nivel mundial, y esto va ligado de forma recurrente al fenómeno del calentamiento global, que podría ser una de las causas relacionadas con el incremento en la ocurrencia de estos desastres naturales.

Indicó que "a México le toca de todo: terremotos, huracanes, inundaciones. Estamos envueltos por las distintas placas, cuya fricción provoca fuertes sismos; y, además, somos un país altamente expuesto a los huracanes: nos tocan las principales trayectorias".

Durante su participación en el Auditorio Raúl Baillères del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), Calderón de las Heras dijo que se está desarrollando un esquema de solvencia acorde con las mejores prácticas internacionales que permitirá el desarrollo posterior de otros para riesgos de tipo catastrófico. Explicó la importancia que llegan a tener las pérdidas catastróficas que ocurren como consecuencia de estos desastres naturales y que tienen que ser absorbidas con presupuesto gubernamental o con el que fue transferido al sector privado. Asimismo, se refirió a la relevancia de que cada vez más se transfieran estos riesgos al sector privado y que no sea la instancia gubernamental

o una partida presupuestal la que esté atendiendo de manera permanente la reparación del daño dejada por los siniestros.

Manuel Calderón de las Heras comentó que la CNSF diseñó (junto con el Instituto de Ingeniería de la UNAM, y la AMIS) dos modelos: uno de huracán y otro terremoto. Lo que hacen es medir la probabilidad de ocurrencia del evento y, a través de ello, establecer distintas funciones de vulnerabilidad, y ligarla a

una pérdida asociada a la ocurrencia de ese evento.

"Estos modelos toman una base de datos muy compleja, que son las características de cada uno de los inmuebles que están asegurados por parte de las compañías de seguros: las coordenadas geográficas, si está hecho de muros sólidos, de cuántos pisos, si hay entre varios inmuebles que están juntos un contragolpe. En fin, varias características de ingeniería; incluso el modelo es capaz

de distinguir la microsolidificación que hay en la Ciudad de México de la de la zona de Acapulco".

El funcionario señaló también que ha discutido con el sector si se procederá a constituir o no la reserva catastrófica. "Y claro que sí, dado que un terremoto es un riesgo de largo plazo, de alta severidad y baja frecuencia. Un punto adicional para constituirla es no tener una dependencia absoluta del mercado del reaseguro internacional.

*Nadie entiende mejor a los
Agentes mexicanos
que una aseguradora
100% mexicana*

El futuro es como te lo imaginas®



/InsigniaLife
@InsigniaLife

Insignia LifeTM
La aseguradora de tu vida®

Se Dice...

Apenas el mes pasado, un enamorado de la ecología, el ingeniero **JORGE ROJO**, compartía todas y cada una de las acciones que entraña el abrazar una causa y llevarla hasta las consecuencias más altas posibles, y el blindaje es un requisito fundamental...

La experiencia enseña que una buena idea es, muchas veces, tirada por la borda cuando intereses distintos se contraponen a lo que fue un propósito de mayor profundidad: crear cultura de previsión y responsabilidad desde la niñez ...

Como es natural, previsión y responsabilidad van mucho más allá de los seguros y las fianzas; aunque, claro, hablar de estos mecanismos resulta al final indispensable por su natural servicio para transferir los efectos de la realización de los riesgos...

Rojo logró que el propio papa Juan Pablo II sembrara un árbol en una de sus visitas a México y que la Secretaría de Educación Pública lo buscara para poner a su disposición las 37,000 escuelas de entonces para impulsar su inquietud...

Según Jorge Rojo, si hubo un secreto que resguardó la idea para que ésta ocupara unos minutos en una sesión de la Organización de las Naciones Unidas y fuera inspiradora de un maratón que tocó mil ciudades de todo el continente, fue el de impedir que intereses ajenos trastocaran la concepción inicial...

Creemos que, aun con algunos aspectos mejorables, la Semana Nacional de la Previsión y la Responsabilidad es posiblemente un ejemplo destacado que pudiera unir a un sector con una visión de verdadero largo plazo...



Ana Emma Blum

Cabe recordar que, como dice la Amasfac, durante la semana en que se lleva a cabo el evento agentes miembros de esta organización que residen en distintas plazas del país fungen como voluntarios para platicar con niños de escuelas primarias acerca de previsión y responsabilidad...

Por lo pronto, quizás vale la pena revisar cuidadosamente el glosario de términos de seguros que se utiliza en esa semana para que fuera, como se dice en redacción, más claro, más preciso y más conciso, de modo que las bases sean cada día más firmes...

¿De qué manera se podría contribuir a la clarificación de los términos siguientes, tomando en cuenta que son dirigidos a niños y buscando que sean conceptos que, por su sencillez, puedan ir quedando sembrados en su mente y florezcan y den frutos en el futuro?

GLOSARIO QUE SE UTILIZARÁ

Agente de seguros: persona que explica y vende pólizas de seguros.

Asegurado: persona que contrata un seguro.

Cobertura: la cantidad de dinero que una póliza de seguro pagará.

Deductible: cantidad en dinero que un asegurado debe pagar a la aseguradora cuando tenga una pérdida o un accidente.

Responsabilidad: la obligación que se tiene por los daños causados a otros.

Prima: la cantidad de dinero que paga un asegurado a la compañía de seguros para obtener o mantener una póliza de seguro.

Póliza: contrato emitido por una compañía de seguros y que se entrega al asegurado.

y 790, con Accidentes y Enfermedades...

También se hace evidente que las acciones correspondientes a dictamen sólo fueron 2,623, es decir, un 0.4 por ciento; el indicador se reduce a 0.1 por ciento tanto para solicitudes de defensa como para defensa legal, lo que da pie a inquirir por qué se pretende dotar a este organismo de mayores facultades...

REGULACIÓN Y AVANCES

Septiembre y octubre serán meses durante los cuales diversos organismos llevarán a cabo congresos con programas de gran interés para cada uno de sus miembros y para la comunidad aseguradora en general. Actuarios, financieros, seleccionadores, agentes, abogados... entre los que celebrarán eventos de tal naturaleza...

Como es ya consuetudinario, cada especialidad privilegiará el temario pertinente para impulsar la actualización de sus integrantes en sus propias áreas de actuación, si bien buscando que la mira de todos y cada uno de ellos sea más amplia, de modo que se tenga una visión del bosque y no sólo del árbol...

Sin embargo, tendrán algo en común: la participación de funcionarios de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, quienes tocarán el tema de moda: la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas y la regulación secundaria. Compartirán los avances que se han alcanzado en los trabajos que se desarrollan desde abril de este año...

Todo indica que la tarea ha sido muy demandante para los aseguradores y los afianzadores. Tiempo y talento han tenido que ser puestos en juego, y no sólo para la regulación concreta en estas materias, sino también para atender asuntos relativos a la reforma financiera...

Por supuesto que en el terreno de lo cotidiano a los especialistas les ha demandado mayor atención todo lo que se refiere a la regulación. Más allá de las opiniones de si es algo acelerado o no, la época ya demanda un enfoque distinto que explore a fondo los impactos que el entorno jurídico en preparación tendrá en su respectiva profesión...

Todo esto forma parte de esas batallas que no resultan tan evidentes para quienes no están bregando en ellas, pero la suerte de cada una de las negociaciones en sus respectivos puntos será para todos, seamos conscientes de ello o no por el momento...

ABOGADOS Y AGENTES

Por lo pronto, hay que mencionar, por ser el evento más cercano, el seminario que sobre el entorno jurídico del agente de seguros y de fianzas llevará a cabo el 11 de septiembre, todo el día, la Asociación Mexicana de Derecho de Seguros y Fianzas, A.C. (Amedesef), que fue postergado hace meses para realizarse en el mes patrio...

LUIS EDUARDO ITURRIAGA, director general Jurídico Consultivo y de Intermediarios de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), hablará acerca del agente de seguros y de fianzas en la nueva Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas. No es algo que deba pasar de noche. Todos los actores verán afectadas sus esferas de acción, "para bien o para mal". Otros expertos abundarán alrededor

LA PALABRA
Domine las CUATRO VÍAS de comunicación:

ORAL - QUE DICE NUESTRA VOZ

POTENCIA • CLARIDAD • MATICES • TONOS • INTENCIÓNES • RESPIRACIÓN • DICCIÓN

VISUAL - QUE REFLEJA NUESTRA CARA Y CUERPO

POSTURA • LENGUAJE FACIAL Y CORPORAL • MOVIMIENTO ASERTIVO

INTELECTUAL - QUE DECIMOS

IMPROVISACIÓN • ADAPTACIÓN AL RECEPTOR • ESTRUCTURACIÓN • SENTIDO DEL HUMOR

EMOTIVA - QUE PROYECTAMOS

TRANSMISIÓN DE SENTIMIENTOS • CREDIBILIDAD • EMOTIVIDAD • ENERGÍA COLECTIVA

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

DESDE 1989, SOMOS LOS ESPECIALISTAS.

5662 0111 y 5662 0124

www.lapalabra.com.mx

Se entrega diploma

de asuntos del interés de los intermedia-rios...

AUTOS: QUÁLITAS Y AXA SEGUROS

Al primer semestre del año, el monto de primas directas de seguros de Automóviles alcanzó la cifra de 33,307 millones 758 mil pesos, con Quálitas Compañía de Seguros como líder del ramo, seguida de Axa Seguros...

En efecto, la empresa que dirige **JOAQUÍN BROCKMAN LOZANO** logró, a junio de 2013, elevar su participación de mercado en automóviles, de 20.90 por ciento a 22.4 por ciento, consecuencia del incremento de 16.64 por ciento en su primaje. Con ello suman 7,474.4 millones de pesos de producción...

Axa Seguros registró, por su lado, una reducción de 9.47 por ciento en primas por Automóviles, y su participación bajó de 18.47 por ciento a 15.39 por ciento, todo lo cual no le impide, sin embargo, mantenerse en el segundo escaño en este ramo, de acuerdo con información contenida en EstadisticAMIS...

RIESGOS: EVENTO EN WTC

La edición 2013 del Congreso ERM y BCM tendrá lugar en el World Trade Center de la Ciudad de México los días 3 y 4 de octubre. Risk México, el organizador, señala que entre los objetivos del evento figura definir y entender el rol de la alta gerencia, los ejecutivos de finanzas y los profesionales de riesgos y continuidad de negocio en las empresas, tanto en los programas de gestión integral de riesgos como de continuidad de operaciones...

Asignó una calificación de fortaleza financiera de B++ (Buena) y la calificación de crédito de emisor de "bbb" al Grupo Mexicano de Seguros S.A. de C.V. (GMX) (México). La perspectiva para ambas calificaciones es estable. Afirma, entre otros puntos, que esta empresa ha mostrado un sistema de suscripción disciplinado en un mercado altamente competitivo, mientras que su capitalización basada en el riesgo sigue apoyando plenamente sus calificaciones actuales y sus perspectivas, a la vez que su rentabilidad se complementa con niveles uniformes de ingresos por inversiones, lo cual le ha permitido aumentar constantemente el superávit...

Asignó la calificación A (excelente) de fortaleza financiera y la calificación "a" de emisor crediticio a la empresa ACE Seguros S.A. (ACE Seguros) (Panamá), cuya empresa matriz es ACE Limited (ACE) (Zúrich, Suiza) [NYSE: ACE]. La perspectiva para ambas calificaciones es estable. Las calificaciones de ACE Seguros están avaladas por los beneficios financieros y operativos que recibe en calidad de miembro de ACE, que se reflejan en las contribuciones de capital que aportó ACE en años anteriores y en el respaldo en reaseguros internacionales garantizado por una filial, ACE Tempest Reinsurance Ltd, afirma la calificadora...

Revisó la perspectiva que había sido asignada de "estable" y la modificó a "positiva" y ratificó la calificación de fortaleza financiera de A- (excelente) y las calificaciones como emisor de crédito de "a-" a Reaseguradora Patria, S. A. B. (Patria Re).

Paralelamente, A. M. Best asignó una calificación como emisor de crédito de "bbb-" a la empresa matriz de Patria Re, Pena Verde, S. A. B. La proyección para esta calificación es positiva. El domicilio de ambas empresas está asentado en México. Esta nueva perspectiva refleja la solidez de la infraestructura de gestión de riesgo de Patria Re, un conocimiento profundo del mercado latinoamericano y un excelente rendimiento que superó al resto de las aseguradoras de la región...

NOMBRAMIENTO

ACE Group nombró a **JUDITH HERNÁNDEZ** como líder para Centroamérica y El Caribe a partir de agosto. Se dice que el nombramiento busca reforzar el crecimiento y expansión de la empresa en esta región. El cargo de Country Manager de ACE que actualmente ocupa será asumido por Glorimar Rivero, quien será responsable de continuar con el desarrollo y crecimiento sostenido en

la operación de Puerto Rico. Hernández desarrollará sus funciones en Panamá, mientras que Glorimar Rivero lo hará en Puerto Rico...

ANIVERSARIO ODYSSEY

El 20 de septiembre de 2013, Odyssey Reinsurance Company División América latina celebrará con un coctel su XV aniversario, informa **GUSTAVO SCHEFFLER**, responsable de la zona...

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

EMERGENCIA Q
CON UN CLIC,
ESTAMOS MÁS CERCA DE TI

ESTAMOS CERCA DE TI

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

Entre mitos y realidades, el riesgo de otra pandemia de influenza existe y los planes de contingencia actuales son aún insuficientes

Alma G. Yáñez Villanueva
 @pea_alma

La pandemia de influenza ocasionada por el virus H1N1 en 2009 puso al descubierto el tamaño de descontrol y desastre que pueden padecer empresas y personas cuando se carece de medidas de prevención en materia de salud y planes de continuidad de negocios.

La pandemia originada por este agente infeccioso impulsó en México una cultura de concienciación en las empresas sobre cómo estructurar planes que eviten la interrupción de la cadena de producción y que al mismo tiempo salvaguarden la vida y salud de los colaboradores de las organizaciones.

Entre mitos y realidades, lo cierto es que aún hay mucho por hacer en materia de administración de riesgos en ambos temas; mientras tanto, el riesgo de que surja nuevamente una pandemia de alcance mucho mayor es a todas luces real.

En entrevista con EL ASEGURADOR, Patrick Old, director de Control de Riesgos de AON, indicó que una pandemia es inevitable, y que, a pesar de los grandes avances para pronosticar las consecuencias de grandes riesgos naturales, apenas estamos aprendiendo cómo predecir con precisión los efectos de una pandemia de este tipo.

"No se sabe qué virus van a desatar una nueva pandemia; ignoramos qué tan transmisibles son, su virulencia, la resistencia que presenten a los medicamentos e incluso si habrá una segunda ola. Tampoco se tiene idea de qué tan efectiva puede ser una defensa en particular", señaló Old.

Patrick Old agregó que "hay mucho por hacer. La industria de administración de riesgos debe jugar un papel prioritario; es importante que utilice todas sus habilidades para apoyar los negocios y reforzarlos donde sea posible. Dada la complejidad del problema, cada quien debe interpretar de la mejor manera posible su rol".



Después de la pandemia H1N1, la Organización Mundial de la Salud (OMS) ¿ha dado a conocer alguna alarma contra la aparición de un nuevo fenómeno de esta naturaleza?, preguntó EL ASEGURADOR.

Patrick Old (PO): No, no han aparecido otras advertencias. Aunque primero hay que recordar lo que se considera una pandemia. Básicamente y a grandes rasgos, una pandemia aparece cuando se presenta un contagio masivo que en un momento dado empieza a pasar de población en población. Pero no ha habido nuevas pandemias. Hay una alerta en China, y se trata de un nuevo virus aviar por el cual ya hubo contagio de persona a persona; sin embargo, no ha sido considerado como una pandemia, y ni siquiera está considerado en el paso anterior. Lo

están monitoreando y, si se llegan a presentar más casos, si el virus se estabiliza en un contagio persona a persona, probablemente empecemos a tener problemas. Pero por ahora no ha habido otro.

EL ASEGURADOR: ¿Qué tan cierto es el rumor de que se está gestando una nueva pandemia que podría ser mucho más agresiva que la H1N1?

PO: Sabemos de una última que ha sido la H7N9 que se reportó en China y que ha matado a unas cuantas personas, pero no está confirmada como una pandemia. Esta cepa aviar parece ser más fuerte de lo que habíamos experimentado con la porcina; pero, al final, hasta no ver cómo se extiende, no se sabe. Hay muy pocos casos para saber si es peor o no. Al final del día, para nosotros es influen-

za (aviar o porcina), y da lo mismo de donde venga. Al final nos afecta.

EA: ¿Cuáles serían las pandemias más frecuentes?

PO: Pandemias comunes no hay. En la historia se han registrado la viruela negra, el cólera... pero las últimas nuevamente han sido influenza. Alguien de la World Health Organization (WHO) comentó que una de las que se temían (aún sin confirmar) tiene que ver con tuberculosis. Todavía no se confirma como pandemia pero en muchos lugares del mundo hay gran cantidad de gente infectada. Ésa es otra que podría gestarse, pero todavía no hay.

EA: ¿Qué medidas han adoptado como industria aseguradora y administradores de riesgos respecto a una posible aparición?

PO: Como administrador de riesgos hay que tener planes de respuesta y emergencia frente a las crisis. ¿Qué diferencia hay entre ambas fases? La emergencia es cuando se está gestionando apenas y no ves que hay todavía una afectación fuerte a tu empresa o una afectación a la vida de tus colaboradores. Eso es una emergencia. Una crisis es cuando ya tienes colaboradores con algún potencial de daño físico o de enfermedad, y entonces la empezas a activar. Lo que hacemos nosotros es dar consultoría respecto a lo que es establecer un plan de continuidad de negocio y, específicamente, planes de crisis de manejo de pandemia. Eso es el cómo manejas a tu gente, cuántos empleados necesitas que estén trabajando en la oficina, toda una serie de planes que se establecen desde antes para que, si se llega a presentar la pandemia, puedas continuar dando el servicio pero sin exponer la vida de los colaboradores.

EA: ¿Cómo sería un escenario donde se presente una pandemia?

PO: Imaginemos un mundo en donde un saludo mano a mano se considera un riesgo, o donde el dinero no pudiera intercambiarse por temor a adquirir una enfermedad. Pensemos en una sociedad donde no se pudiera transitar en el metro por temor al contagio de un virus, y en la que el trabajo tendría que realizarse en el hogar para evitar una infección. Tratemos de visualizar una ciudad vacía, sin comercio, sin movimiento; o un país al que no puedan arribar o salir aviones. Aunque muchos consideran todo esto exagerado, cada una de estas situaciones refleja posibles escenarios ante el riesgo de una pandemia de influenza.

Ahora bien, desde el 2009, cada vez más se escucha hablar sobre una posible pandemia de influenza de alcance global. Al respecto, los medios de información remarcan los aspectos clave que las organizaciones públicas y privadas tendrán que enfrentar. Hoy es de sobra conocido que una pandemia de influenza impac-

tará irremediablemente en todos los negocios, desde empleados hasta clientes y proveedores; y que en los líderes de las empresas, más que en el gobierno, descansará la responsabilidad de prepararse y responder a esta amenaza.

También es cierto que ha habido muchas mejoras en la planeación y preparación a nivel gubernamental, pero nunca serán suficientes para que las empresas se queden cruzadas de brazos. No se puede negar que ha habido avances científicos, pero desgraciadamente son paulatinos y normalmente van a la zaga de la mutación de los virus.

Por otra parte, si las técnicas para producir vacunas han evolucionado, todavía hay mucho por conocer sobre sus resultados. Además, a pesar de que han aumentado las reservas de antivirales, éstas se destinan a la población más desprotegida, antes que a los negocios.

Tenemos que acabar con los mitos y tomar en cuenta, por cruda que parezca, cuál es la realidad.

MITOS Y REALIDADES

Mitos

- Una estrategia avanzada de defensa en Asia será suficiente debido a la probabilidad de que ahí se origine un posible brote pandémico.
- Ahora la ciencia puede pronosticar mejor qué virus desatará una pandemia y cómo lo hará.
- A medida que la capacidad de producción de antivirales ha crecido se han incrementado las posibilidades de una distribución pronta y masiva, lo que disminuirá la probabilidad de que una pandemia altere la vida cotidiana.
- La producción y distribución de vacunas ha mejorado lo suficiente para reducir el riesgo.

Realidades

- Las defensas y preparativos para enfrentar el problema son muy débiles alrededor del mundo y no proveerán protección adecuada contra la irrupción de una pandemia.
- La historia ha demostrado que las predicciones sobre pandemias rara vez han probado tener crédito.
- Es verdad que la tecnología está preparada para incrementar la producción de vacunas, pero no lo suficiente para reducir las consecuencias biológicas y económicas de una pandemia.
- Todavía es imposible saber si las reservas para una distribución masiva e inmediata son las adecuadas.

En 1918 una pandemia de influenza a escala global causó en México al menos 300,000 muertes.

Tan sólo en Filadelfia, Estados Unidos, murieron 1 millón 760 mil personas.

*David Patterson y Gerald Pyle:
*"The Geography and Mortality of the 1918 Pandemic"; y A.W. Crosby
 "America's Forgotten Pandemic".*



COMPAÑÍAS DE SEGUROS HAY MUCHAS.

¿CONOCES ALGUNA ESPECIALIZADA EN
RESPONSABILIDAD CIVIL Y DAÑOS?

SOMOS TU COMPAÑÍA®

JORGE ADAMES
AGENTE DE SEGUROS



EMPRESA
SOCIALMENTE
RESPONSABLE

EN GMX SEGUROS LLEVAMOS 15 AÑOS CREANDO SEGUROS PARA LO QUE NECESITES CUBRIR. ASEGURAMOS A TUS CLIENTES, A TI MISMO Y ADEMÁS **SOMOS LOS ÚNICOS ESPECIALISTAS EN ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS.**

CONTÁCTANOS.

www.gmx.com.mx

(55) 54.80.40.00

01.800 718.89.46



JUNTOS EL RIESGO ES MENOR™

Genoma humano, un desafío ético que requiere hábil interpretación en la industria del seguro

Luis Adrián Vázquez Moreno
@pea_lavm

Apartir de que los científicos lograron descifrar el enigma del genoma humano, el avance de la ciencia ha sido exponencial. Con ese hecho se fincó un antes y un después en el estudio de la genética. Hoy los códigos en la materia ponen en blanco y negro el pasado, presente y futuro de la salud de cada individuo; y, paralelamente a ello, existe el desafío de industrias, como la del seguro, de conocer y procesar con objetividad, ética y sin discriminación el significado de cada estudio para diseñar productos y esquemas de prevención de vanguardia.

Esto fue parte del mensaje que el doctor Gerardo Jiménez Sánchez, científico estudiioso del genoma humano y presidente ejecutivo de Global Biotechnology Consulting, externó en torno al tema "Aplicaciones genómicas al cuidado de la salud", durante el desayuno mensual de la Sección Ciudad de México de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (Amasfac), que preside Jorge Barba Pingarrón.

Gerardo Jiménez asimismo destacó lo mucho que ha evolucionado la tecnología al servicio de la medicina. El primer genoma humano costó varios miles de millones de dólares, y hoy, diez años después de esa primera lectura genética, se ha logrado abatir el costo más de un millón de veces, lo que ha originado una auténtica explosión de conocimiento científico en materia de salud. Actualmente se posee el código de más de 1100 genes asociados a enfermedades comunes.

Jiménez Sánchez refirió que cada lectura de la cadena de información genética tiene secuencias muy regulares; cuando en alguna parte de ésta se rompe la armonía, se generan los llamados *snips o faltas de ortografía científica*, que revelan alteraciones que para bien o para mal determinarán el futuro de la salud de una persona. Es precisamente aquí donde la ética y el

buen juicio para proponer esquemas creativos de servicio y de cuidado de la salud deben estar por encima de prácticas deshonestas o, más aún, discriminatorias.

El conocimiento preciso de la información genética de una persona, su compatibilidad con determinados medicamentos, las cantidades que puede tomar de ellos para evitar consecuencias colaterales y la posibilidad de anticipar tratamientos que eviten que determinada enfermedad se convierta en altamente costosa ya no es parte de la ciencia ficción; es una realidad que ya nos alcanzó.

La medicina personalizada, mediante la cual se atenderá a un paciente con base en su tamiz genético, estará en México antes de lo que nos imaginamos. Los seres humanos somos iguales en el 99.9 por ciento de la información genética; el 0.1 por ciento restante es lo que define las diferencias entre los individuos, química y físicamente, y es también lo que revela el tipo de exposición al riesgo de cada uno.

El meollo de todo esto es cómo traducir y manejar las combinaciones de snips (o alteraciones en la secuencia genética) para darles forma y significado en costo y diseño de los productos. Esto nos llevará a una práctica médica más individualizada, más predictiva y preventiva, apuntó el científico.

No podemos cambiar el DNA ni los snips que cada persona tenga; pero, como médicos y como industria aseguradora, tenemos en nuestras manos la responsabilidad de usar esa información con el mayor compromiso ético y hemos de trabajar en áreas de oportunidad a partir de lo que se desprenda de cada lectura del genoma humano.



La información del genoma debe servir para diseñar esquemas y no para discriminar a posibles asegurados

Cuatro claves para sopesar las consecuencias de un riesgo

Ana Laura Martínez P.
@pea_analaura

Determinar el impacto que tienen los riesgos dentro de una organización es una de las actividades más importantes que se deben llevar a cabo en cada negocio, ya que gracias a ello los riesgos a los que se enfrentan diariamente las empresas pueden mitigarse en beneficio de quienes están expuestos, debido a que ya se sabe qué medidas tomar y cómo hacerles frente.

Los elementos principales que se deben considerar para identificar el nivel del daño de los riesgos dentro de cada empresa son cuatro:

- **Impacto.** Puede ser económico o de otra naturaleza, como la reputación del personal y de los propios dueños, o la relación con la comunidad y el gobierno. En caso de que el impacto sea económico, se debe pensar qué medida contraponer; por ejemplo, flujo de efectivo.
- **Probabilidad.** ¿Qué probabilidad hay de que el riesgo se materialice? Se deben hacer consideraciones como el nivel de precisión.
- **Velocidad.** Es el tiempo esperado en el que un riesgo puede resultar en una pérdida u oportunidad perdida, una vez que es identificado.
- **Nivel de preparación.** Indica qué tan preparada se encuentra la em-

presa en caso de que se materialice el riesgo.

Esta información fue dada a conocer por Hans Edgar Fritz Cea, director de Cemex México, al participar en una mesa redonda con los asistentes a la quinta Conferencia Anual "Nuevas Tendencias de Enterprise Risk Management", evento organizado por marcus evans los días 14 y 15 de agosto en la Ciudad de México, con el fin de que los participantes pudieran hablar acerca de las experiencias que han tenido dentro de sus empresas con los riesgos a los que se han enfrentado.

En lo que respecta a las medidas de mitigación de riesgos, el expositor dijo que éstas se refieren a las acciones concretas adoptadas para responder ante cualquier contingencia. Existen cuatro alternativas posibles para manejar los riesgos:

- 1 **Tratar (control / reducción):** limitar el riesgo a un nivel aceptable.
- 2 **Tolerar (aceptar / retener):** la exposición puede ser tolerada sin tomar una acción adicional. La habilidad para hacer algo puede ser limitada. El costo de tomar una acción puede ser desproporcionado en relación con el beneficio obtenido.
- 3 **Transferir (seguro / contrato):** seguro convencional. Pago a un
- 4 **Terminar (evadir / eliminar):** riesgo eliminado al detener el proceso o actividad que se asocia con el riesgo (riesgos con alta probabilidad de impacto).

Los elementos principales para determinarlo son: impacto, probabilidad, velocidad y nivel de preparación

Hans Edgar Fritz



tercero para asumir el riesgo (particularmente para mitigar riesgos financieros o riesgo a los activos).
4 **Terminar (evadir / eliminar):** riesgo eliminado al detener el proceso o actividad que se asocia con el riesgo (riesgos con alta probabilidad de impacto).

Para finalizar su presentación, Hans Edgar Fritz instó a los asistentes a pensar sobre los riesgos a los que está expuesta la empresa de la que forman parte y a poner en práctica todas las medidas pertinentes para detectar, y en su momento mitigar, cualquiera de éstos.

Muchos riesgos naturales, poca cobertura. Gobierno diseña planes para reducir la vulnerabilidad

Unos 14 millones de mexicanos viven en zonas vulnerables a huracanes, y más de 350 municipios están en riesgo de inundación

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

Al exponer las conclusiones del seminario "Mercado de seguros, fondos para desastres y cambio climático", Carlos Muñoz Piña, coordinador de Investigaciones Económicas del Centro Mario Molina, alertó acerca de que 14 millones de mexicanos viven en zonas vulnerables a huracanes, más de 350 municipios están en riesgo de inundación y 12 por ciento del sistema carretero se encuentra en idéntica condición.

"México tiene mucho riesgo y muy

poca cobertura, y la elaboración de modelos de cambio climático señala que éste se intensificará en el futuro. Pero no necesariamente debemos tener más vulnerabilidad en los próximos años, y ahí es donde se está trabajando. Hoy estamos viendo qué planes implementan tanto el sector público como el privado para reducir esta vulnerabilidad."

Durante su intervención, Muñoz Piña comentó: "En el sector público oímos la historia de una evolución institucional, de una permanente innovación, que sin embargo no estaba ayudando a crear una mejor y más adecuada cobertura y los incentivos a cuidar ese riesgo. La modificación de las reglas, la propia infraestructura financiera entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Secretaría de Gobernación (Segob) llevaron a hacer mucho más robusto el sistema actual."

Agregó que "por otro lado, el sector privado también se encuentra en una gran oportunidad. Esta idea de que somos la decimocuarta economía en términos de PIB y el lugar 30 o 60 en relación con los seguros tiene muchas razones estructurales; en parte la desigualdad del ingreso. Los grupos de ingreso que típicamente se aseguran son relativamente pocos. Pero hay muchas

otras cosas donde no tendríamos que estar tan atrasados."

En el Auditorio Raúl Baillères del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), Carlos Muñoz Piña explicó que tenemos una gran oportunidad de regular, esto es, ser un mercado más flexible para que pueda ofrecer mejores cosas. Por otro lado, se va a crear la legislación secundaria, que va a ser una realidad. "Entonces tenemos una coyuntura muy importante. Tanto la ley del cambio climático como la legislación secundaria en materia de seguros, fianzas y capitales."

"Vimos aparecer algunos espacios de innovación. Uno de ellos tiene que ver con cosas como los derivados meteorológicos (sismos, inundaciones, sequías) es decir, estamos viendo que tanto en reglas como en información hay innovación, y el mercado de seguros depende crucialmente de eso para sus estimaciones de riesgo.

Para combinar este desarrollo del mercado de seguros y fianzas en México en relación con el cambio climático, tenemos que definir con claridad aumentar esto... Las preguntas estaban muy claras: cómo ampliamos la cobertura, los sectores ahora no cubiertos, cómo hacemos para que el sector y las estrategias de políticas públicas sean

armónicas, cuál es el papel del sector privado y el público y cómo se complementan en vez de crearse obstáculos entre sí."

Finalmente, los acuerdos que se realizaron en Cancún nos van a llevar a lo que siga al protocolo de Kyoto, lo cual tiene dos componentes: **mitigación**, cómo reducir los gases del efecto invernadero a nivel global para que haya menos cambio climático y **adaptación**, porque inevitablemente va a haber algo de cambio climático, ya está ocurriendo y va a seguir ocurriendo por más esfuerzo que hagan los países.

Se prevé que aun poniendo un gran capital político y a pesar de esta movilización de congresos, ciudadanos, instituciones no gubernamentales y la acción concentrada de los países, no se conseguirá evitar que el calentamiento de la tierra sea menor a dos grados, de hecho, es muy probable que éste alcance 4 grados centígrados y con ello nuevamente vendrán las estrategias globales.

El reto es: ¿Cómo hacemos para que dentro de la estrategia mexicana se adapte el papel de los seguros y de los fondos de desastres? Esa innovación serviría para resolver tanto los problemas del clima actual, y como ayudaría a crecer más y mejor, finalizó Carlos Muñoz Piña.

**Además de vivir,
ser reconocida como
la mejor aseguradora
de México también
ha de ser increíble.**

Felicitamos de todo corazón a Grupo Nacional Provincial por dicho reconocimiento de Reactions Awards Latinamerica 2013.

VI Foro Regional para Agentes de Seguros y

26 y 27 de septiembre | Poliforum, León, Gto.

■ PROGRAMA Sujeto a cambios

Entendiendo tu entorno,
tu negocio y tu pasión

Tu Entorno



GABRIEL GUERRA
CASTELLANOS
Analista político
y económico

Perspectiva económica y política de México
¿Dónde estamos haciendo negocios?

Tu Pasión



KARLA
WHEELOCK
Alpinista mexicana

Alcanzando tu Cumbre



GUY
BAKER
Presidente de la
MDRT 2010



¿Por qué la gente compra?



MARÍA DE LOS
ÁNGELES YÁÑEZ
AMIS

Panorama de la distribución de
seguros en México



ARTURO
BRIZIO
Ex-árbitro profesional
y analista deportivo

Servicio a profundidad



CARLOS
ALAZRAKI
Publicista

El consumidor, un ser inteligente



MIGUEL ÁNGEL
ARCIQUE
Coach empresarial

Las 3 caras del Asesor



FAICO
HERRERO
Consultor de empresas
de Asesores de seguros



El jardín del vecino ¿es más verde?
/ Comparativo del sector México-España

■ PATROCINADORES



MUNDO DEL Asegurador

Quálitas, Compañía de Seguros generó primas por 7,475,331 mdp al segundo trimestre de 2013

Prudential Seguros México presentó soluciones que aseguran a sus clientes un ingreso para disfrutar su retiro



AIG reforzó su alianza comercial con sus agentes al inaugurar su nueva oficina en Toluca

Ubicada en Paseo San Isidro No. 400, Col. Barrio del Espíritu Santo Tel. (722) 2627531

El 15 de agosto, AIG Seguros México, S.A. de C.V. inauguró su nueva oficina en Toluca, con el objetivo de atender a sus agentes de forma más cercana y para fortalecer la alianza comercial, a través de productos innovadores y una estrategia bien definida.



José Luis Navarrete, Jorge Sosa, Rafael Rincón, Israel García, Mauricio Velázquez y Jorge Luis Jaimes

Agentes invitados

En el marco de un agradable desayuno al que asistieron agentes y directivos de AIG, se llevó a cabo la apertura de la nueva oficina de AIG en Toluca. Durante el desayuno Jorge Sosa, Director de Ventas agradeció la presencia de los ahí reunidos y el compromiso que siempre han mostrado con AIG. Además, reconoció el importante papel que los agentes juegan en el crecimiento de la compañía por lo que aprovechó para

comunicarles que pronto estarán recibiendo programas de capacitación que les permitirán ser la mejor opción para desarrollar nuevos nichos de mercado. Jorge Luis Jaimes estará al frente de la oficina de Toluca y se mostró orgulloso de la experiencia del equipo que conforma la compañía e invitó a su fuerza de ventas a continuar con su trabajo para seguir siendo una compañía de clase mundial.

Quálitas, Compañía de Seguros generó primas por



Las cifras muestran a Quálitas como una compañía consolidada gracias a su especialización

MONTERREY, Nuevo León.- Teniendo como sede el Centro Convex, Quálitas Compañía de Seguros, S.A.B., celebró su tradicional Seminario de Agentes con cerca de 400 asistentes de esta zona que es liderada por Rogelio Olivares, Manuel Cabrera, Enrique Olivos, Rafael Ornelas y Edith Salazar.

Al hacer uso de la palabra, el licenciado Joaquín Brockman, director general de la firma, señaló que la aseguradora es ya una empresa consolidada en el ramo de autos. Sus cifras en primas emitidas al segundo trimestre de este año alcanzaron los 7,475,331 millones de pesos.

Tales resultados evidencian, agregó Joaquín Brockman, que "la especialización en el ramo de autos ha hecho una diferencia importante en el logro de las ventas; así como el trabajar con mucha pasión y enfocados en el servicio, nos ha facilitado convertirnos en la empresa más rentable en el ramo de autos".

"El realizar este seminario busca que ustedes nos conozcan más y aprovechen las herramientas que tenemos para mejorar su productividad. Gracias a ustedes hemos logrado tener la posición que ostentan".



7,475,331 mdp al segundo trimestre de 2013

tamos hoy en el mercado", agregó el directivo.

Por su parte, Blanca Velázquez, responsable de oficinas foráneas de la aseguradora, al expresarles el mensaje de bienvenida, subrayó que el Portal Q 360 tiene por objetivo que la operación para los agentes sea más sencilla. "Dicha herramienta se agiliza la búsqueda de datos de renovación, cotización, reportes y análisis de siniestros de su cartera".

Asimismo, Daniel Herrera, responsable de sistema, presentó los por menores del portal Q 360, el cual dijo, está diseñado para facilitar las actividades que se realizan en torno de las ventas. Entre otras cualidades, apuntó, cuenta con una serie de información en línea que les permite hacerse de reportes que facilitan la venta y el servicio al cliente tales como: índice de cancelación, facturación electrónica, renovaciones automáticas, consulta de siniestros, calendario de tareas y avisos.

De igual manera también está equipado con aplicaciones para Emergencias Q, que permite ir al lugar del siniestro por el sistema avanzado de localización, en cuanto se reporta el siniestro se envía a cabina nacional, y de ahí se asigna al ajustador, todo esto es de manera sencilla".

Explicó que "usar esta herramienta facilita contar con gráficas del status de la cartera, tener una visión general de ésta, pagar en línea, ingresar los datos de la cartera en automático, renovar pólizas, en fin, todo se base en un servicio para el cliente y para el propio agente".

Por su parte, Rodrigo Gómez Garza, responsable de monitorear el tema de siniestros centró su plática en torno de "el arte de servir", en la cual destacó el valor de conocer a los clientes a partir de un heptágrama, con el cual el agente puede ver



qué personalidad tiene el cliente y para que a través de ello, poder tener un mejor resultado en la venta.

Señaló que el área de siniestros es un área que se ha humanizado, ya que atender siete mil siniestros diarios, e incluso tener 1000 hospitalizados al día, habla de que en todo momento se está teniendo contacto humano y es de vital importancia comprender en ambos sentidos, tanto al cliente como al agente para empatar o sentir empatía el uno por el otro.

Vender un seguro en realidad lo que se ofrece es "protección al ser humano en sus adversidades". Dijo: "vender es ayudar a las personas a tomar decisiones que son buenas para ellos". Al dar a conocer las diferentes glándulas que rigen la personalidad de todos los seres humanos, señaló que puede ayudar a entender a los clientes y prospectos y de esta manera contar con índices mejores al buscar una venta.

En este heptágama existen diversas personalidades, y estas son claves para la negociación, por ejemplo, hay clientes solitarios, que

les es muy importante su tiempo, espacio y silencio, ellos tienen un compromiso de vida.

Sensitivo, a todo dice sí, pero nunca llega, es alegre, antojadizo, y ellos por ejemplo los puedes ver después de la una para negociar, ya que antes aún no están al 100 por ciento. Agudo, son personas compactas, y a ellos ayúdale a quitarse el miedo y el nerviosismo, y repítelles varias veces sus talentos, y siempre con admiración.

Una persona estructurada, es racional, le debes decir el ABC, nada de chantajes y todo con la razón. Un energético, no lo retes,

no lo cuestiones, el secreto está en sumarlo a la causa y el busca siempre actuar con justicia. El expansivo, es afectuoso, cariñoso, el crea vínculos afectivos.

El conocer este tema entre los clientes y prospectos les permite poder mejorar la efectividad en ventas y por lo tanto el servir, ya que sé entrega al cliente y se escucha como él lo necesita.

Luego de estas dos pláticas y un salón en donde los agentes pudieron conocer las ventajas de los productos. Para luego disfrutar de la obra de teatro "Mentiras", después una amena comida y una rifa de varios iPad.

Rodrigo Gómez Garza, de área de siniestros presentó una plática del arte de servir



Durante su seminario de Monterrey Quálitas presentó el Portal Q 360, como una herramienta de apoyo para los agentes

Prudential Seguros México presentó soluciones que aseguran a sus clientes un ingreso para disfrutar su retiro

Especialistas hablaron de los retos que afrontará toda persona a partir de los 65 años de edad



La expectativa de vida en México y en el mundo va en aumento y eso está muy bien. Uno de cada 13 mexicanos tiene más de 60 años y en el año 2020 será uno de cada 8. A los 70 años, los mexicanos tienen posibilidades de alargar su vida 15 años. Sin embargo, la realidad en México hoy es que 46 de cada 100 adultos mayores se encuentran en pobreza, alrededor de la tercera parte de los adultos mayores tiene que trabajar y en su mayoría recibe una remuneración menor a dos salarios mínimos. Las personas que obtengan su pensión recibirán, en promedio, menos del 50% de lo que realmente necesitan.

Estos son los retos que Prudential Seguros México está ayudando a

superar, por ello, recientemente realizó un Seminario de Retiro en el Hotel Hyatt Regency de la Ciudad de México para Agentes y Promotores independientes, en el que se compartieron estadísticas y estudios sobre las realidades en la edad de retiro en México. Francisco Espinosa Saldaña, Director Comercial, manifestó su agradecimiento por la presencia de los participantes interesados en las soluciones que Prudential tiene para sus clientes.

Aproximadamente 57 de cada 100 hogares presentan ahorro deficiente para su retiro, de acuerdo con el investigador Dr. F. Alejandro Villagómez Amezcua, quien invitó a concientizar acerca de la importancia de

un ahorro adecuado, complementario a una pensión pública, para la actual esperanza de vida de los mexicanos. "Los individuos deberíamos ahorrar durante nuestra vida activa lo necesario para financiar durante el retiro nuestras necesidades de forma adecuada", puntualizó.

Al hacer uso de la palabra el Dr. Geriatra Oscar Rosas Carrasco presentó estadísticas de salud derivadas de cambios por el envejecimiento y estado actual de salud de los adultos mayores mexicanos, destacando que 27% de los habitantes no cuentan con acceso a servicios públicos de salud. Los gastos relacionados con la salud son más altos en los adultos mayores: "Es importante considerar el envejeci-

miento natural de los órganos y los cuidados del cuerpo propios de esa edad. Todo esto se traduce en gastos que hay que afrontar", dijo el Doctor Rosas.

Posteriormente el Psicólogo especialista en retiro, Alejandro Ramos Ávalos, explicó que lo que más preocupa a la población de 60 años o mayores son los problemas económicos, oportunidad para los Agentes de Seguros de realizar una importante labor entre la población mexicana para contar con un seguro para el retiro y dijo: "La edad de retiro es un periodo en el que continúa el desarrollo de la persona pero podría verse limitado por escasez de recursos económicos".

Finalmente, ante esta expectativa, Prudential se preocupa por asegurar un ingreso durante el retiro y así es como dio a conocer **Retiro Prudential**, un plan que protege el patrimonio a la vez que funciona como instrumento de ahorro para garantizar **rentas vitalicias para el retiro** con atractivas ventajas que lo convierten en un producto único, líder en el mercado.

¿Te interesa conocer más sobre las soluciones que puede ofrecer Prudential Seguros México a tus clientes? Contáctanos: 1103-7000, mauricio.martinez@prudential.com, francisco.espinosa@prudential.com



Francisco Espinosa, Director Comercial Promotores y Agentes Independientes



Fianzas | León 2013

ASISTENCIAS



Pregunte por pases grupales

FORMAS DE PAGO

Depósito bancario (Cuenta) PEA COMUNICACIÓN, S. DE R.L. DE C.V.
Santander: 92-00078018-8
Banorte: 0521072926

Transferencia bancaria (Clabe)
Santander: 014180920007801887
Banorte: 072180005210729260

Pago con tarjeta de crédito
Sólo Visa o Master Card



26 y 27 de septiembre
Poliforum, León, Gto.

Reserva tu lugar ahora mismo

Tels. 3626 0495
3626 0498
5440 7830
01800 821 9393

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



@elasegurador



ElAsegurador

www.elasegurador.mx

PATROCINIOS Y STANDS:
lauraislas@elasegurador.com.mx

¿Tienes 40 años o menos?

A promotional graphic for a program for young agents. It features a large green button on the right with the text "FUTURO SEGURO < 40". The date "25 SEPTIEMBRE" is prominently displayed. The schedule includes:

- 16:00 Luis Cardona: Sucesión en la empresa, un enfoque tanatológico
- 17:00 Miguel Ángel Arcique: La nueva imagen del agente de seguros
- 18:00 César Rojas: Seguro, una pasión con altos estándares

A large dollar sign "\$900" is shown at the bottom right.



Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita

Ana Laura Martínez P.
@pea_analaura

El 17 de octubre de 2012 se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* (DOF) la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (que entró en vigor el 17 de julio del presente año), la cual establece nuevas obligaciones para las actividades económicas consideradas por la autoridad como vulnerables; esto es parte de la respuesta ante el compromiso adoptado por México como miembro del Grupo de Acción Financiera sobre el Blanqueo de Capitales (GAFI).

El pasado 16 de agosto de 2013 fue publicado también en el *Diario Oficial de la Federación* el reglamento que corresponde a dicha ley. A continuación les presentamos los tres primeros artículos de este ordenamiento jurídico tal como se puede leer en el DOF y les compartimos la liga para que puedan tener acceso al documento completo: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5310763&fecha=16/08/2013

REGLAMENTO DE LA LEY FEDERAL PARA LA PREVENCIÓN E IDENTIFICACIÓN DE OPERACIONES CON RECURSOS DE PROCEDENCIA ILÍCITA

CAPÍTULO PRIMERO DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1.- El presente ordenamiento tiene por objeto establecer las bases y disposiciones para la debida observancia de la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita. Sus disposiciones son de orden público y de observancia general en los Estados Unidos Mexicanos.

El ejercicio de las facultades de las autoridades señaladas en la Ley que intervengan en la aplicación de esta y del presente Reglamento, en el ámbito de sus respectivas competencias, así como las medidas, procedimientos y Reglas de Carácter General que se establezcan, estarán dirigidos a recabar elementos útiles para prevenir, investigar y perseguir los Delitos de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita, los relacionados con estos, las estructuras financieras de las organizaciones delictivas y evitar el uso de esos recursos para su financiamiento.

Artículo 2.- Además de las definiciones que establece el artículo 3 de la Ley, para los efectos del presente Reglamento, se entenderá en forma singular o plural por:

- I. Cliente o Usuario, a cualquier persona física o moral, así como fideicomisos que celebren actos u operaciones con quienes realicen Actividades Vulnerables;
- II. Firma Electrónica Avanzada, al certificado digital con el que deben contar las personas físicas y morales, conforme a lo dispuesto por el artículo 17-D del Código Fiscal de la Federación;

- III. Reglas de Carácter General, a las que emita la Secretaría en términos del artículo 6, fracción VII, de la Ley;
- IV. SAT, al Servicio de Administración Tributaria, órgano administrativo descentralizado de la Secretaría, y
- V. UIF, a la Unidad de Inteligencia Financiera, Unidad Administrativa Central de la Secretaría.

Artículo 3.- La UIF, además de las atribuciones que le confiere este Reglamento, el Reglamento Interior de la Secretaría y demás disposiciones jurídicas aplicables, tendrá las siguientes:

- I. Interpretar para efectos administrativos la Ley, el presente Reglamento, las Reglas de Carácter General y demás disposiciones que de estos emanen, excepto por lo que refiere a las atribuciones que correspondan a la Unidad;
- II. Requerir a quienes realicen las Actividades Vulnerables a que se refiere el artículo 17 de la Ley, la información, documentación, datos o imágenes necesarios para el ejercicio de sus atribuciones;
- III. Determinar y expedir los formatos oficiales para la presentación de los Avisos;
- IV. Determinar y dar a conocer los medios de cumplimiento alternativos a que se refiere el artículo 16 del presente Reglamento, y
- V. Participar en la suscripción, en conjunto con el SAT, de los convenios a que se refiere el artículo 32 del presente Reglamento.

BIENVENIDO A UN MUNDO EXCLUSIVO DE CUIDADO MÉDICO



- Cobertura médica mundial con un servicio exclusivo y personalizado
- Dos productos innovadores:
 - WorldAccess ofrece US\$5,000,000 de cobertura anual por asegurado
 - PreferredAccess ofrece US\$2,000,000 de cobertura anual por asegurado
 - Posibilidad de incluir suegros, padres, hijos y cónyuge bajo la misma póliza

- Libre elección de médicos y hospitalización
- Beneficio de lealtad para el asegurado sin siniestralidad

Para más información, comuníquese al Tel.: (52 55) 5047-2544, o vía larga distancia sin costo: 01 800 212 55 77, al correo serviciomex@paligpc.com, o consulte con su agente de seguros.

Pan-American Private Client es un servicio exclusivo de Pan-American Life Insurance Group.
Colombia • Costa Rica • Ecuador • El Salvador • Guatemala • Honduras • México • Panamá • Estados Unidos
paligprivateclient.com

PAN AMERICAN MÉXICO
COMPAÑÍA DE SEGUROS, S.A.
Compañía miembro de Pan-American Life Insurance Group

Ubicar las claves que indican los riesgos es básico para afrontar debilidades y evitar crisis en empresas

Ana Laura Martínez P.
@pea_analaura

De acuerdo con Margarita Espinosa Sevilla, gerente de Administración de Riesgos de CI Banco, identificar de manera oportuna los Key Risk Indicator (KRI) o Indicadores Clave de Riesgo es la solución para poder afrontar las debilidades que puedan causar crisis en las empresas, pues estos parámetros cualitativos y cuantitativos sirven como herramienta para anticipar la evolución de cualquier tipo de riesgos, ya que son medibles, observables y aportan información que permite inferir el nivel de exposición que supone el riesgo al que están vinculados.

Con la plática "Mejorar el monitoreo de riesgos para remediar estratégicamente las fallas en el sistema", Margarita Espinosa participó en la V Conferencia Anual Nuevas Tendencias de Enterprise Risk Management, organizada por markusevans, en la cual explicó qué tan importantes son los KRI para el funcionamiento eficiente de toda organización.

Éstas son algunas de las preguntas que la expositora consideró adecuado plantear al momento de establecer los KRI en todo negocio:

- ¿Es prospectivo o retrospectivo?
- ¿Es cualitativo o cuantitativo?
- ¿Cuál es la frecuencia de la observación o del levantamiento?
- ¿Cuál es la disponibilidad de la información?
- ¿Cuál es el nivel de confianza de la información?
- ¿Existe correlación entre ellos?
- ¿Cuál es el proceso de comunicación?

También hay que tomar en cuenta que el contexto siempre es relevante para poder interpretar cualquier indicador, así como el conocimiento de que para encontrar el conjunto de indicadores adecuados es necesario identificar los factores de riesgo clave de la entidad utilizando información de la base de datos históricos de eventos de pérdida y los resultados de las evaluaciones de riesgo, realizadas en conjunto con los dueños de los procesos.

Los indicadores deben funcionar como el indicio de la posibilidad de ocurrencia de un riesgo (materialización) y deben permitir establecer niveles de tolerancia para los riesgos identificados. Para su buen funcionamiento, los indicadores deben revisarse periódicamente (mensual o trimestralmente) para alertar tanto a los encargados de los procesos como a la dirección general y asociados sobre cambios que puedan mostrar un incremento en el nivel de riesgo. Esto previene pérdidas futuras y refleja las fuentes potenciales de tal contingencia.

Espinosa Sevilla afirmó que para que toda la información pueda ser fácilmente interpretada los indicadores deben contar con atributos funcionales como los siguientes:



El riesgo es la pérdida o daño potencial que puede afectar negativamente el logro de los objetivos de la compañía

Margarita Espinosa Sevilla

- nombre (donde se identifique su objetivo, qué mide y por qué es importante)
- propósito relacionado con un factor clave de riesgo
- tipo de riesgo asociado, clasificación detallada del riesgo (BIS II)
- área y proceso asociado
- forma de medición (valor absoluto, porcentual, temporal, y unidad de medida)
- nivel de tolerancia y criticidad
- relevancia en correlación con eventos de pérdida
- frecuencia (periodicidad de evaluación, actualización y comunicación)
- generación de datos (automático, semiautomático o manual)
- asignación de responsabilidades.

Así que con el seguimiento de estos indicadores se busca medir la eficacia de las actividades de control establecidas para cada riesgo y el comportamiento de los riesgos de forma tal que la entidad reaccione ante ellos de forma adecuada. De esta manera se estará colaborando en el proceso de mejora continua, lo que se reflejará en consecuencia en una disminución del riesgo.

Cabe aclarar que el seguimiento debe

ser parte de las actividades cotidianas realizadas en las áreas de negocio, y sus resultados deben presentarse a diversos niveles, incluyendo las áreas dueñas de los riesgos, la dirección general y el consejo (si es que existe), y dicho seguimiento debe proporcionar información de forma agregada, que permita la interpretación de resultados de forma gráfica para cada uno de los interesados.

Un indicador cumple su función como señal de alerta temprana de pérdidas potenciales y debe poseer las siguientes propiedades: ha de ser dinámico, robusto, relevante, no redundante, cuantificable, completo, fácil de implantar y auditible.

Para finalizar, Margarita Espinosa dijo que, de acuerdo con la información observada en los KRI después de toda la recopilación de información, se deben elegir las acciones puntuales en las que seguir, como la aplicación de medidas correctivas (implementación de nuevos

controles o mejoras a los existentes, ejecución de planes de contingencia, modificaciones al producto o proyecto) y la aportación de información sin necesidad de una acción inmediata. Hecho esto, la empresa tendrá garantizado el buen funcionamiento de sus operaciones y evitará una crisis en su interior.

**Te presentamos el primer plan de Seguro de Auto
creado para la mujer**

Con beneficios exclusivos para ti:

Seguimiento: Cada 10 minutos te llamamos para informarte la ubicación del ajustador para tu mayor tranquilidad.

Bolso protegido: En caso de que te roben tu bolso o cartera te apoyamos económicamente con su reposición.*

Chofer: cuando lo necesites cuentas con uno a tu servicio.*

Seguro de Auto Mujer Banorte

*Es necesario levantar el acta correspondiente en el Ministerio Público. *Aplican restricciones. El plan de Seguro de Auto Mujer Banorte es un producto operado por Seguros Banorte General, S.A de C.V., Grupo Financiero Banorte. Consulta términos, condiciones, requisitos de contratación y aviso de privacidad en banorte-general.com

Contrata fácilmente tu plan de Amplia Mujer con cualquiera de nuestros agentes.

BANORTE - GENERAL SEGUROS

El que comprende no juzga

Hace algún tiempo escribí un artículo titulado "La historia precedente" en el cual insistí en que no debemos juzgar, ya que para tratar de comprender a una persona habría que ponernos en sus zapatos y en su circunstancia, lo cual implicaría despojarnos de nuestra experiencia personal y adoptar lo que está viviendo esa otra conciencia para poder ver el mundo desde su perspectiva; y, enton-

ces sí, estaríamos autorizados a emitir un juicio sobre su conducta.

Es difícil juzgar a otra persona desde nuestra perspectiva sin tomar en cuenta sus orígenes y posibilidades de desarrollo. Por otra parte, estoy convencido de la responsabilidad individual: una vez que se va ganando conciencia y va uno teniendo al alcance medios para crecer, va naciendo la responsabilidad para ser uno mismo el eje y motor de

su propio desarrollo, para no conformarnos y escudarnos en que "Yo soy así porque así me hicieron".

Lo anterior vale para las personas que hemos tenido la gran ventaja de que se nos proporcionen medios, porque, en realidad, tenemos el poder, la facultad y la obligación de cambiar para mejorar, convencidos de que para aquel que tiene los medios para salir adelante en esta vida no hay víctimas sino cómplices.

REFLEXIONES



Carlos Molinar Berumen

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

Por supuesto que el trabajo es interno, y se trata de lograr convertirnos en la mejor versión de nosotros mismos; pero algo que nos va a ayudar en ese proceso es evitar juzgar a otras personas, y ello nos introduce a un proceso gradual que nos lleva de juzgar a comprender.

Me parece que la mala costumbre de juzgar, de alguna manera es un proceso natural, porque, apenas comenzamos a tener un poco más de entendimiento, nos erigimos en jueces y dictaminamos acerca de lo que hacen todas las personas y sobre sus reacciones.

Sin embargo, en todo ese proceso racional de analizar las situaciones y creer que entendemos, llega un momento en que, mientras más avanzamos, comprendemos un poco más sobre nuestro propio desarrollo como seres humanos, y ello nos lleva a enfocarnos más y más en nuestra persona, en lugar de prestar tanta atención a los demás.

Trabajar en lo interno brinda la oportunidad de convertirnos en la mejor versión de nosotros mismos

Enfocarnos en mejorar nuestra persona implica una condición verdaderamente benéfica y edificante. Nos lleva a incluir el ingrediente de la compasión, que es una palabra mal entendida, ya que significa cum passio 'sentir junto a ti', lo cual nos llevará necesariamente a ser más comprensivos.

Pero lo anterior de ninguna manera significa que comprender implique justificar, ya que una cosa es conocer el contexto que explica una acción y co-honestar una conducta dañina: o, peor aún, estar de acuerdo con ella.

Así que cada vez que nos descubramos juzgando a otros tratemos de enfocarnos en nosotros mismos. Tratemos de comprender, porque eso implica crecimiento, y para ello nos ayudará recordar una regla que se aplica siempre: El que comprende no juzga, y el que juzga generalmente no comprende.



La Antigua Guatemala será la sede de la XXXIV Conferencia Hemisférica de Seguros, a la cual invita la Federación Interamericana de Empresas de Seguros - FIDES, del 10 al 13 de noviembre de 2013.

Se espera la participación de cerca de 1,100 ejecutivos de Empresas de Seguros y Reaseguros en representación de más de 250 empresas y de 33 países.

Programa e Inscripciones: www.fides2013.com
Información: secretaria@fides2013.com



XXXIV Conferencia Hemisférica de Seguros FIDES 2013
Guatemala, 10 al 13 de noviembre de 2013

Convoca:



FIDES

Federación Interamericana
de Empresas de Seguros

Organiza:



ASOCIACION GUATEMALTECA
DE INSTITUCIONES DE SEGUROS

Recomiendan que la auditoría interna y gerencia de riesgos, trabajen en conjunto para hacer más eficaz la labor de cada negocio

Ana Laura Martínez P.
@pea_analaura

El trabajo conjunto que se lleva a cabo entre el área de Auditoría Interna y la Gerencia de Riesgos de cada empresa para la implementación de sistemas y procesos relacionados con el ERM (Enterprise Risk Management) aumenta la eficacia no sólo de dichas áreas sino de toda la organización, puesto que la coordinación y comunicación clara y ordenada entre ellas influye de manera directa en el valor de las instituciones. La labor concertada entre estas áreas ayuda a identificar oportunidades de mejora en todos los procesos que se utilicen y disminuye directamente los riesgos a los que está expuesto diariamente el negocio.

"Integrar el área de auditoría interna en el programa ERM para alinear los objetivos de la organización y aumentar la efectividad de ambas áreas" fue el tema de la conferencia que dictó Víctor Manuel Silva Escárcega, gerente de Auditoría Grupo de Grupo Bocar, en el marco de la Conferencia Anual Nuevas Tendencias de Enterprise Risk Management, organizada por la empresa marcusevans. En esta exposición se remarcó la importancia de crear estrategias entre estos departamentos con el fin de encontrar mejoras en las organizaciones sin importar el mercado del que formen parte.

Las expectativas de los inversionistas, las exigencias del Consejo de Administración, alta gerencia y reguladores y la necesidad de crear una visión de la gestión de riesgo constituyen otro factor que influyen en el trabajo de consumo que realicen las áreas antes comentadas, por lo que es importante que el departamento de Auditoría Interna reoriente sus esfuerzos más allá de las cuestiones de cumplimiento normativo, ya que en los casos de empresas públicas se han adoptado criterios de evaluación en relación con la gestión integral de riesgos.

De acuerdo con el expositor, actualmente es frecuente encontrar en la mayoría de las operaciones de administración y control de las empresas una gama de especialistas dedicados a la gestión de riesgos, como auditores internos, oficiales de cumplimiento, inspectores de calidad, investigadores de fraudes, etcétera. Todos ellos cuentan con una perspectiva única que sirve a las organizaciones para que estén comunicadas eficientemente e impriman claridad en sus funciones y responsabilidades. Todo ello tiene la finalidad de evitar la duplicidad de esfuerzos al realizar cada una de las tareas.

Cabe aclarar que, si entre estos actores no existe un enfoque coordinado, no se podrá trabajar de manera eficiente, y los riesgos significativos a los que se expone la institución no serán detectados oportunamente.

En lo tocante al tema de las responsabilidades que tiene cada área, Silva Escárcega dijo que la Gerencia de Riesgos debe estar encargada de la gestión

de las contingencias; debe identificar, evaluar, gestionar y controlar todo tipo de eventos y situaciones y además debe transferir los riesgos para después cuantificárselos y modelarlos. Respecto al área de Auditoría Interna, este departamento debe brindar asesoría y cuestionar y respaldar las decisiones tomadas respecto a la gestión de riesgos pero sin olvidar que aquí no es donde se toman las decisiones.

Para finalizar su presentación, Víctor Manuel Silva hizo algunas recomendaciones que deberían tomarse en cuenta para que el trabajo coordinado entre los departamentos ya señalados desemboque en los objetivos previstos de la manera más adecuada.

- No basta el coordinar y trabajar de manera conjunta, se debe tener una comunicación

- constante y permanente. Al estar en comunicación constante y derivado de la identificación de nuevos riesgos, se ajusta y priorizan las funciones y acciones a desarrollar.
- Se deben de establecer indicadores de gestión en el proceso, dar seguimiento a los temas no atendidos o en proceso.

Con **ELAGUILA^{MR}**
vuela más alto

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

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



ELAGUILA^{MR}
SEGUROS PARA AUTOS

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

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

Amasfac

Próximos Eventos AMASFAC



5º. Foro de Siniestros “La Hora de la Verdad de tu Trabajo”

Realizado el 25 y 26 de julio pasado en León, Guanajuato.

Por: José Luis Ramírez Aguilar
Presidente AMASFAC Sección León.

Profesionalizar nuestro trabajo es una tarea diaria, llevar a nuestros prospectos y clientes propuestas que cubran adecuadamente sus necesidades es uno de los propósitos que tenemos dentro de AMASFAC, esta es una de las principales razones por las cuales año con año venimos realizando el Foro de Siniestros.

Los casos que ahí se revisan son presentados de forma muy amplia dándonos cuenta de los errores que a veces tenemos al hacer la suscripción de un riesgo.



Muy nutrida la asistencia, 213 personas participaron en este 5º. Foro de Siniestros de los cuales el 65% son compañeros de Seguros y Fianzas, y el 35% funcionarios de las diferentes compañías de Seguros y Fianzas, nos visitaron de Zamora, Mich, San Luis Potosí, San Francisco del Rincón, Querétaro, Lagos de Moreno, Jacona Mich, Huixquilucan Edo de México, Guadalajara, Cortazar, Celaya, Irapuato, Aguascalientes, Guanajuato y por supuesto de León.



Estuvieron 17 ponentes con temas muy interesantes, quedándose con un aprendizaje significativo de gran valor para todo el sector asegurador.



Invitamos a Compañías, Agentes y Público en General a continuar fortaleciendo este tipo de eventos que dan realce a las actividades que dentro del sector asegurador se realizan y que año con año se vean a más personas tanto hombres como mujeres interesados en su desarrollo personal, contribuyendo además con la Responsabilidad Social.

SECCIÓN OAXACA

6 y 7 DE SEPTIEMBRE

PRIMER FORO DE SEGUROS Y FIANZAS DISTRITO GOLFO SUR “EL SEGURO UN RESPALDO DE VERDAD”

8 DE SEPTIEMBRE

2DA. CARRERA ATLÉTICA AMASFAC

Informes y confirmaciones:

C.P. Mireya Revilla Pulido
Tel. (951) 5166492
E-mail: mrevilla8@hotmail.com

SECCIÓN CHIHUAHUA

26 DE SEPTIEMBRE

DÍA DEL AGENTE AMASFAC

29 DE SEPTIEMBRE

2DA. CARRERA PEDESTRE AMASFAC 2013

Lugar: Parque Metropolitano El Rejón

Más información:

Tel. 01 614 4149450
E-mail: jrequenaseguros@hotmail.com

SECCIÓN SAN LUIS POTOSÍ

9 DE OCTUBRE

PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE SEGUROS Y FIANZAS

Expositor: Lic. Manuel Aguilera Verduzco
Presidente Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Más información: Tel. 01-444-2100415
E-mail: alvama@prodigy.net.mx

SECCIÓN PUEBLA

18 DE OCTUBRE

CONGRESO REGIONAL PUEBLA 2013

Lugar: Hotel Presidente Intercontinental

Algunos expositores:

Clemente Cabello:
Ex Director General de Grupo Nacional Provincial.
Luis Barros
Director, Risk & Insurance Management TV Azteca.
Jorge Barba
Director General, Barba y Fernández Actuarios, S.C., de gran trayectoria en el sector asegurador.
Hugo Chapa
Director de Estrategia IBM México y Centro América.
Emilio Toussaint
Experto en creación de fuerza de ventas para New York Life.

Más información: Tel. 01-222-4038818
E-mail: amasfac@atxel.net

SECCIÓN ENSENADA

18 DE OCTUBRE

XIV CONGRESO REGIONAL DISTRITO PACÍFICO NORTE

Más información:

Tel. 01 646 1757872
E-mail: jp-dominguez@hotmail.com

SECCIÓN CD. JUÁREZ

25 DE OCTUBRE

DÍA DEL AGENTE AMASFAC

6 DE DICIEMBRE

COMIDA DE NAVIDAD

Más información:

Tel. 01 656 648 72 06
E-mail: abarragangnp@gmail.com

CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL

4 DE NOVIEMBRE

16º TORNEO DE GOLF AMASFAC 2013

Lugar: Club Campestre Cd. de México

Inscripciones: Tel. 5514-2090, Ext. 110 y 112

E-mail: revista@amasfac.org

SECCIÓN HERMOSILLO

7 DE NOVIEMBRE

1er. CONGRESO REGIONAL AMASFAC SECCIÓN HERMOSILLO

Lugar: Hotel Holiday Inn Express • Hora: 08:00

Más información:

Tel. 01 662 2107156

E-mail: amasfachillo@hotmail.com

SECCIÓN MAZATLÁN

8 NOVIEMBRE

PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE SEGUROS Y FIANZAS

Expositor: Lic. Manuel Aguilera Verduzco
Presidente Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Más información: Tel. 01 669 9131384

E-mail: sainzseguros@hotmail.com

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

Mueren 16,559 personas cada año a causa de accidentes de tránsito

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

En México, cada año mueren 16,559 personas a causa de siniestros de tránsito, y se sabe que ésta es la primera causa de muerte entre personas de 5 a 34 años. Los accidentes viales provocan pérdidas por más de 150,493 millones de pesos al año.

Con el propósito de reducir tales percances, Cesvi México realizó un estudio sobre 2,500 de los incidentes investigados por especialistas en el tema, con la finalidad de conocer estadísticamente los factores predominantes que generan los imprevistos viales.

En un hecho catastrófico de tránsito intervienen tres factores: el humano (que es el predominante, pues contribuye en la generación de los siniestros en un 80 por ciento), el factor entorno (13 por ciento) y el estado del vehículo (7 por ciento).

■ Factor humano

El factor humano es la principal causa generadora de accidentes, ya que, según el estudio de Cesvi México, el 23 por ciento de los conductores no respeta los límites de velocidad, lo que corrobora un estudio anterior que mencionaba que los conductores exceden un 30 por ciento la velocidad establecida en las vías de comunicación; asimismo, el 14 por ciento

Las 10 causas principales de un accidente de tránsito	
Velocidad excesiva	23 por ciento
No guardar la distancia correcta	14 por ciento
Invasión de carril contrario	9 por ciento
Virar indebidamente	8 por ciento
Distracciones	8 por ciento
No ceder el paso	5 por ciento
Maniobra en reversa	4 por ciento
Objetos en el camino	3 por ciento
Desperfectos de la vía	3 por ciento
Manejar dormitando	2 por ciento

de los conductores no guarda la distancia de frenado, lo que implica no contar con el tiempo necesario para reaccionar y controlar el vehículo si se presenta una emergencia durante la conducción. El hecho de invadir el carril contrario interviene con un 9 por ciento, lo que evidencia que los conductores no suelen hacer una maniobra correcta de rebase.

■ Factor entorno

En cuanto al factor entorno se encontró que éste interviene en un 13 por ciento en la generación de las contingencias de tránsito. Toparse con objetos en las vialidades y zanjar los desperfectos que hay

en ellas son las causas más relevantes. Tal factor no se puede controlar; sin embargo, los conductores deben tomar las medidas pertinentes para reducir riesgos.

■ Factor vehículo

El factor vehículo es el que menor incidencia tiene en la estadística. Sin embargo, es igualmente relevante, pues contribuye con un 7 por ciento a la generación de las tragedias viales. Las llantas y los frenos son las principales causas, pues cada uno de estos sistemas aporta a la probabilidad de accidentes un 2 por ciento. Tal factor, aunque parece independiente del humano, no lo es, ya

que es responsabilidad del conductor brindar el mantenimiento adecuado al vehículo y realizar una inspección breve cada vez que lo utilice, así como inspeccionarlo a detalle cuando va a realizar un viaje más largo.

Las 10 causas principales que generan los accidentes de tránsito

Cabe mencionar que dentro de este estudio las causas más sobresalientes de la generación de accidentes fueron: exceso de velocidad, no guardar la distancia de seguimiento e invadir el carril contrario, las cuales pertenecen únicamente al factor humano.

Conclusión

Esta lista es más grande de lo que se puede pensar, ya que se ha reconocido una serie infinita de factores en la generación de los accidentes de tránsito; sin embargo, los factores mencionados fueron consignados de acuerdo con el estudio realizado por Cesvi México, y coinciden con lo publicado por instituciones dedicadas a la investigación y prevención de accidentes.

Así, concluimos que, si se fomentara una cultura vial en nuestra sociedad, se contribuiría a la disminución de los accidentes, y por ende, se reducirían las muertes, lesiones y el costo económico que generan estos trastornos.



México, D.F. 3 - 4 de Octubre

GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS Y CONTINUIDAD DE OPERACIONES

¿Está preparada su organización para enfrentar los riesgos y desastres?

Lance J. Ewing
Vice President, AIG Insurance Company

Greg Pinchbeck
Citigroup, Director / Global head Continuity of Business Global Consumer O&T

Grace M. Crickette
(RIMS) - Senior Vice President and Chief Risk and Compliance Officer, AAA NCU

Enrique Guevara
Director General CENAPRED

Recaredo Arias
Director General AMIS

Leonardo Costantino
Inspector General, Sección Gestión de Riesgos, Condado de Los Angeles, CA

Laura Becerril
Subdirector de Financiamiento de Riesgos, Nacional Monte de Piedad

Martin Barbosa
Administrador de Riesgos, Grupo Comex

Yvette K. Connor
Managing Director - Marsh

Li Cheng
Director North American Insurance Ratings, Standard & Poor's

Mary Gardner
VP Americas Business Resilience, Zurich Services of the Americas

Rolando Rivera
Vice President - Senior Originator Food & Agriculture, Swiss Re

Victor M. Herrera
Managing Director Standard & Poor's México

Jorge Escalera
Director Risk México

Iván Palomares
Director General de SIP Asesores En Riesgos

PATROCINADORES

PLATINO



ORO

Swiss Re
XL Group
Corporate Solutions



PLATA



INSTITUCIONALES



REGISTRO
www.riskmexico.com/congreso

SEDE DEL EVENTO

México, DF - WTC
CENTRO INTERNACIONAL DE EXPOSICIONES Y CONVENCIONES
CIUDAD DE MÉXICO

FECHA DEL EVENTO
3 y 4 de Octubre, 2013

MAYOR INFORMACIÓN

Tel. (81) 8676.3401 y 04
congreso@riskmexico.com

UN EVENTO DE RISK MÉXICO

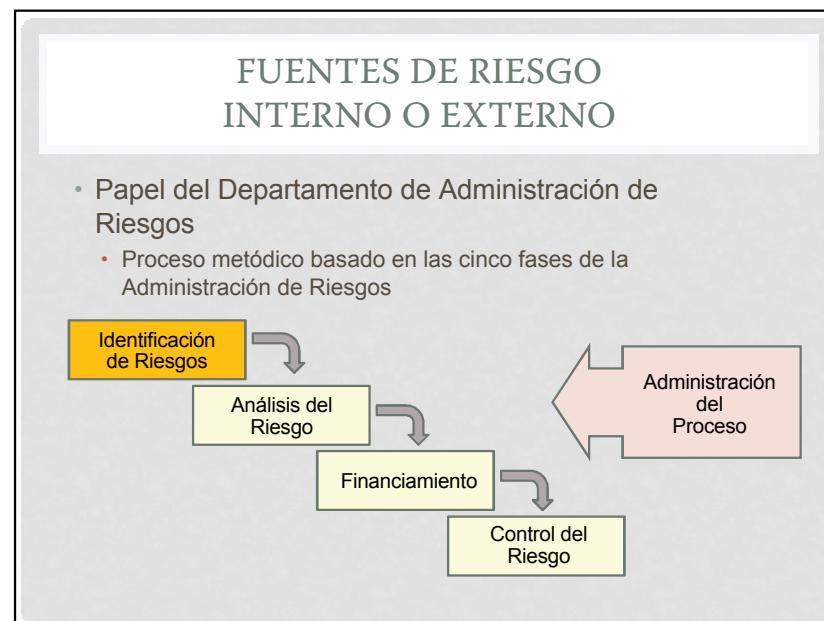
¿Cómo identificar los riesgos a los que se expone una empresa?

Ana Laura Martínez P.
@pea_analaura

Toda empresa, no importa el mercado al que pertenezca, está expuesta día tras día a sufrir riesgos que perjudiquen tanto sus operaciones, recursos e imagen como a sus empleados y clientes. Esta realidad hace que directivos y, sobre todo, el área de Administración de Riesgos de cada compañía se ocupen de crear estrategias para que, en caso de que el riesgo se materialice, lo puedan mitigar de la manera más rápida y adecuada; pero para ello deben existir en primer lugar procesos para la identificación de dichos riesgos.

Alejandro Vargas Hernández, gerente de Administración de Riesgos de Gruma, ofreció la ponencia "Mejorar la identificación de riesgos para reducir las pérdidas del negocio" durante la Conferencia Anual Nuevas Tendencias de Enterprise Risk Management, evento llevado a cabo por marcusvans en el que el expositor compartió con los asistentes las reglas básicas para poder identificar los diferentes tipos de riesgos que existen en una organización.

"Se dice que, para prevenir, primero hay que detectar las posibles causas de pérdida", señaló el expositor y apuntó que los riesgos realmente importantes dentro del negocio son aquellos que realmente pueden ocurrir y los que pueden afectar la operación de la empresa. El orden y la limpieza, por ejemplo, es un buen indicio para detectar si algo no va trabajando



de la manera adecuada pues si alguno de estos dos elementos falla, es claro que con el tiempo alguna operación resultará afectada.

En relación con las compañías aseguradoras, Vargas Hernández comentó que la identificación de los riesgos que pueden comprometer la operación de un negocio productivo, ya sea de prestación de servicios, industrial o de cualquier otro ramo, tiene que ver con las aseguradoras, ya que son éstas las que tienen la primera aproximación formal con la materia al suscribir

dichos riesgos. La aseguradora evalúa la exposición del asegurado a los riesgos cubiertos por la póliza y emite recomendaciones.

Algunos de los beneficios que trae consigo la detección de los riesgos hecha por las aseguradoras es que tal evaluación se realiza de manera profesional, con un análisis crítico de las operaciones que llevan riesgos y mediante una visión entrenada para esta observación. Las limitaciones de este análisis consisten en que la detección sólo se centrará en los riesgos que son cubiertos por la póliza, y estará más enfocada en los intereses de la aseguradora que en los del asegurado.

Existen algunos organismos que certifican a las empresas sobre sus procesos de identificación de riesgos; para obtener dicha certificación se obliga al interesado a detectar posibles riesgos, como seguridad de un inmueble, contaminación de alimentos o medicinas, sanidad y residuos médicos en un hospital, seguridad en centros comerciales, etcétera; con ello, los organismos de certificación mantienen listas actualizadas de riesgos comunes a las diferentes operaciones relacionadas con el ramo productivo, proporcionan adicionalmente guías prácticas para mitigar y prevenir los riesgos y, generalmente, presuponen inversiones importantes.

Desde el punto de vista de Alejandro Vargas, el departamento de Administra-

ción de Riesgos (que cada empresa está obligada a tener) es el que juega el papel más importante dentro de todo este tema, pues es esta área la que lleva a cabo el proceso metódico de identificación con sus fases: identificación y análisis de los riesgos y financiamiento y control.

El departamento de Administración de Riesgos debe establecer un sistema de detección o identificación al menos suficiente para descubrir los riesgos puros (sólo existe la posibilidad de pérdida) y no tanto los especulativos (existe tanto la posibilidad de pérdida como de ganancia).

Las principales metodologías para poder identificar un riesgo consisten en:

- Listas de verificación.** Lista de actividades o situaciones, listas de riesgos emitidos por organismos de certificación, listas de coberturas de seguros, instructivos del fabricante de equipos.
- Método del Diagrama de Flujo.** Representación gráfica y secuencial de una actividad específica. El seguimiento y análisis en cada punto determinan los factores de riesgo.
- Ánalisis de las pólizas de seguros.** Una revisión de los riesgos no cubiertos por el seguro es una importante alerta para detectar riesgos. La negligencia es uno de ellos.
- Inspecciones físicas.** Estas son efectuadas por técnicos de una aseguradora. Deben ser realizadas con frecuencia por encargados de mantenimiento. Es recomendable contratar firmas de terceros especializados en la detección.
- Ánalisis del estado de resultados y balanza.** Es un método eficaz a través del cual se puede revisar a detalle cada uno de los diferentes factores que intervienen en la generación de ingresos en una organización.
- Ánalisis de contratos.** Revisar los contratos de renta de inmuebles o activos, convenios de indemnización, órdenes de compra y contratos de venta, convenios de garantía.
- Revisión de políticas y procedimientos.** Reglamentos corporativos, derechos y obligaciones de los empleados, políticas de ética y cumplimiento, declaración de Visión y Misión.



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

Periódico
El Asegurador

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

Más de 50 títulos totalmente especializados

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

Más de 100 títulos relacionados con ventas

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

PEDIDOS

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



GRUPO
Libros & Editoriales



DESDE EL



El proceso de planeación financiera

(segunda parte)

Claudia Rodríguez
Certificaciones Internacionales TAC

Formato de un Plan Financiero Global

El Plan Financiero es un reporte resultado de la aplicación del Proceso de Planeación Financiera que elabora el consultor para el cliente y contiene la información que aquél detectó de la situación financiera actual de éste y las recomendaciones para lograr sus metas financieras. Aunque existen tantos formatos como asesores financieros, el modelo estándar de formato debe incluir cierto tipo de información.

Primero: debe especificar las metas establecidas por el cliente e indicar la prioridad de cada una de ellas y el tiempo para alcanzarla.

Segundo: un plan global debe describir la situación presente del cliente basándose en los datos personales y financieros que se obtuvieron de él mismo.

Para cada meta planteada por el cliente deben presentarse, por lo menos, tres áreas importantes de información:

- Los problemas que el consultor ha identificado, con los que el cliente se podría enfrentar en su intento por lograr la meta.
- el consultor debe recomendar los servicios financieros y fiscales, así como las estrategias para superar los problemas que se observaron (incluyendo cualquier suposición subyacente que haya hecho cuando planteó la recomendación) para que el cliente logre el objetivo.
- las recomendaciones para implementar la solución propuesta para lograr el objetivo.

No importa el formato que adopte el consultor financiero, el punto importante para recordar es que el plan debe comunicarse al cliente como un reporte escrito, claro y fácil de comprender para que lo entienda, y evalúe lo que se le está proponiendo y lo tome. Una organización cuidadosa, así como el uso de gráficas, diagramas y otras ayudas visuales pueden ser de utilidad en este ámbito.

Tendencias que crean oportunidades para los asesores en Planeación Financiera

Existen diversos factores que han abierto mayores oportunidades de trabajo a los asesores en Planeación Financiera.

a) Incremento de población adulta
En primer lugar podemos mencionar el cambio demográfico. Actualmente, la pirámide poblacional de nuestro país ha cambiado de forma, es decir, la base se ha achatado. Lo anterior como consecuencia de controles de natalidad que han modificado el tamaño de las familias y del incremento en la esperanza de vida.

Esto significa, por un lado, que se requiere mayor número de años asistencia médica y, por otro, que a la edad de jubilación las personas tendrán todavía muchos años por delante, razón por la cual deberán tomar en cuenta con qué recursos van a vivir y, por ende, realizar algún tipo de planeación para esos años.

b) Incremento de ingresos dobles en las familias

El segundo factor a tomarse en cuenta es la incorporación, cada vez más representativa, de la mujer en el mercado laboral. Es evidente que los asesores financieros deben aprovechar la oportunidad de guiar a estas personas en su planeación financiera.

c) Volatilidad financiera

Un tercer factor que ha sufrido cambios importantes es la volatilidad financiera en la que vivimos. Los cambios en la inflación y en la economía en general, sufridos en las últimas décadas, representan la incertidumbre del futuro, para la cual debemos estar preparados. Por ello, el Asesor Financiero debe orientar a sus clientes para que los imprevistos sean menores y ellos cuenten con una adecuada protección de sus bienes.

Las necesidades de los consumidores para la Planeación Financiera

Un principio básico e inevitable en

Necesidades de Planeación Financiera

Grupo de consumo	¿Quiénes son?	Enfoque para la Planeación Financiera
Futuro prometedor	<ul style="list-style-type: none"> • Edad 20-39 años. • El 28% tiene un plan financiero por escrito. • El 59% elaboró el plan en los últimos tres años. • Son los más tolerantes al riesgo. • Son los que probablemente usarán más el internet para propósitos financieros. • Son los que probablemente tendrán programas de cómputo financieros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prepararse para el retiro/ jubilación. • Administrar/ reducir las deudas. • Crear un fondo de emergencia. • Construir un fondo para la universidad de los hijos. • Ahorrar para la compra de una casa o para la renovación de la existente.
En la madurez	<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 40 –54 años. • El 37% tiene un plan financiero por escrito. • El 61% elaboró el plan por lo menos hace 5 años. • Es más probable que usen un profesional en finanzas para desarrollar el plan. • Mayor ingreso de la casa. • Son los que tienen una tolerancia moderada al riesgo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prepararse para el retiro/ jubilación. • Crear un fondo de emergencia. • Financiar la educación universitaria. • Otorgar protección vía seguros. • Compra de una casa o renovación de la existente. • Vacaciones / viajes.
En la cúspide de la jubilación	<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 55- 69 años • El 52% tiene un plan financiero por escrito. • El 65% elaboró el plan por lo menos hace 5 años. • Mayor valor neto • Es más probable que tengan a un profesional en finanzas como su consultor principal. • Son los que tienen la menor tolerancia al riesgo en comparación con los otros grupos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prepararse para el retiro/ jubilación. • Acumulación de capital. • Proteger el ingreso de impuestos. • Generar ingresos. • Crear un fondo de emergencia. • Vacaciones / viajes. • Otorgar protección vía seguros.

tre las razones para hacer a un lado la tarea de establecer un plan financiero está la falta de tiempo, dado el ritmo de vida tan acelerado que se lleva, la enorme tarea de llevar las finanzas bajo control y la creencia de que hay tiempo suficiente todavía para prepararse y alcanzar las metas financieras propuestas.

La tendencia más común es la de vivir con el ingreso que se tiene o con lo que no tienen –la presión en las familias de gastar de más para el consumo actual es enorme, y muchas de ellas no tienen dinero ahorrado para implementar planes para lograr sus metas futuras.

La falta de conocimiento financiero entre los consumidores. Aunque en los años recientes ha habido, sin lugar a dudas, algo de crecimiento en la sofisticación financiera, hay todavía una gran ignorancia acerca de cómo formular objetivos financieros y la manera de identificarlos y evaluar apropiadamente todas las estrategias que se pueden usar para lograrlos.

El rol de los asesores en Planeación Financiera

En conclusión, el reto que tienen los asesores que hacen planeación financiera es ayudar a los clientes a vencer los obstáculos al educarlos y motivarlos para tomar control sobre sus propias finanzas.

PLAN DE NEGOCIOS

PARA AGENTES Y PROMOTORES

Jaime Massieu Gosselin

Estimados Agentes y Promotores:

Habiendo analizado las gráficas concernientes a la participación de las primas en el PIB y antes de hacer algunas reflexiones que espero ayuden a impulsar nuestra industria, creo que habrá que considerar algunos datos "duros" publicados en diversos medios; a saber:

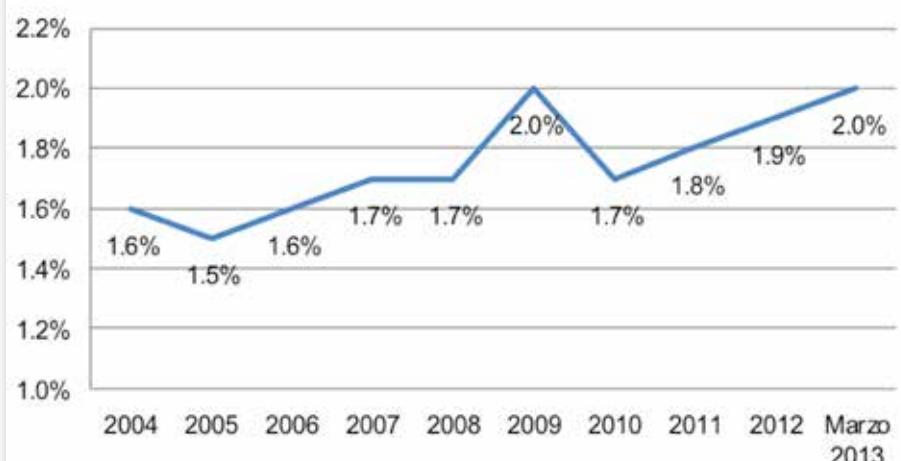
- Desde el año 2004, *solo* en el 2009 y en el primer trimestre de 2013 la industria ha logrado alcanzar el 2 por ciento del Producto Interno Bruto.
- Algunas características de la Población Económicamente Activa (PEA): la población ocupada es de 95.01 por ciento respecto al PEA (a junio 2013). De la ocupada, el 27 por ciento trabaja de manera independiente e individualmente (es decir, tiene necesidades de aseguramiento no cubiertas por el Estado); el 4.4 por ciento son patrones o empleadores (que toman decisiones en materia de

Reflexiones para vender e intermediar más Seguros en México, y con ello rebasar el 2% de las Primas con respecto al PIB

beneficios y autoaseguramiento), y casi el 6 por ciento se dedica a negocios familiares. El remanente son trabajadores subordinados.

- En México, tan sólo el 27 por ciento del parque vehicular está asegurado; es decir, si tienes un accidente vehicular, tienes ¡dos tercios de probabilidad de que la contraparte involucrada en el percance no esté asegurada!... En cambio, en sólo 20 segundos se roban un automóvil, según lo comentado en la Convención de Aseguradores organizada por la AMIS en mayo de este año. Suena ilógico, pues el auto es una parte importante del patrimonio y del bienestar de la familia. Es ilógico, pero esa es la realidad.
- ¿Cuántas casas habitación están aseguradas en México? Muy pocas. No vale la pena ni poner una referencia para darle validez a esta frase.
- En Vida Individual, contamos en México con 6 millones de pólizas emitidas/asegurados, cuando la población económicamente activa es de 52.7 millones de personas, según cifras recientes del Inegi.
- Contamos con un número registrado

Primas/ PIB



Gráfica con datos de AMIS.

de Agentes de Seguros Vigentes de tan sólo poco más de 43,400, de los cuales 7,000 están como provisionales; y aun cuando no conozco a ciencia cierta el número de inactivos, estimo que el número total en activo es reducido para el tamaño del país, amén de que se ha supuesto que la edad media actual Agente persona física es de más de 50 años, y está incrementándose rápidamente, dato que indica que la tasa de reemplazo o integración de nuevas generaciones a esta actividad es muy baja. Con esta plantilla de Agentes debe darse cobertura y atención personalizada a una población de más de 112.3 millones de habitantes, de los cuales son económicamente activos más de 52.7 millones.

► Según un reporte elaborado por Moody's denominado "Mercado asegurador latinoamericano: principales tendencias regionales y factores crediticios", México es el segundo mercado latinoamericano más importante, justo después de Brasil. En dicho estudio se da a conocer que la industria aseguradora ha tenido, en promedio, una tasa de crecimiento anual en su producción denominada en dólares de tan sólo el 7 por ciento, lo que muestra un retraso notable con respecto a sus colegas de América Latina, ya que la región ha logrado crecimientos del 14 y sin considerar México, del 16 por ciento.

► **El Índice Genworth** es el resultado de un estudio desarrollado en 20 países, cuya finalidad es determinar el grado de **seguridad financiera o la vulnerabilidad económica** de las personas y sus familias. El resultado fue que México cuenta con un **índice de 43 puntos**, por debajo de Brasil (63 puntos), Chile (63), Perú (51), y Colombia (50). Otro de los resultados interesantes es que tan sólo el **9 por ciento de los hogares se percibe como financieramente seguro**, lo cual hace pensar que **para el restan-**

te 91 por ciento tendría más sentido contratar seguros de ahorro y vida de menor plazo (para no comprometerse a cuotas de largo plazo en caso de desempleo o dificultades generadas por emergencias y eventos de vida) **que obtener los seguros de Gastos Médicos.**

Breves reflexiones sobre la falta de penetración de los seguros en México

1 Crecimiento económico (PIB). El crecimiento del Producto Interno Bruto es un factor que siempre ha sido importante para el desarrollo positivo de las actividades económicas, y en especial para los seguros de personas, ya que la derrama económica provoca empleo y consumo, lo que a su vez genera tanto necesidades de aseguramiento para las personas y sus bienes como la capacidad económica para hacerlo. Esperemos que se logre un crecimiento más cercano al 4 por ciento durante 2014... ¡Aprovechémolo!

2 Productos. Es necesario mantenerse en el campo del **desarrollo creativo** con la adecuada y continua **mercado-tecnología aplicada a productos**, diseñados de acuerdo con las necesidades del sector que se va a asegurar. Por otro lado, en cambio, y gracias a la creatividad aplicada a la oferta de productos por parte de la Industria Aseguradora (entre otros factores desde luego), en los últimos años se ha logrado mantener un ritmo de crecimiento en primas superior al del Producto Interno Bruto, exceptuando 2010, 2008 y 2005. Ahora bien: a pesar de estos crecimientos por arriba de nuestro PIB (comparándonos con otros países de América del Sur), podemos y deberíamos crecer a un ritmo mucho mayor, como lo comentó Moody's en el estudio arriba citado.

Toma el control proactivo de tu carrera y satisface de mejor manera las necesidades de tus clientes



"Visión empresarial" te proporcionará tópicos que resultarán de gran ayuda para comenzar a pensar como empresario

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

 El Asegurador®

3 Falta mucho por asegurar en México, y tenemos pocos Agentes de Seguros. Mercado hay. Falta por asegurar tanto a personas como sus bienes: Vida Individual, Casa Habitación, Autos, Responsabilidad Civil, Gastos Médicos... Hay mucho campo fértil y habrá necesidades mientras existan personas y familias, que lleven a cabo actividades y posean bienes que conformen su patrimonio, a pesar de que ya se cuenta con muchos millones de pólizas emitidas. Las oportunidades están ahí, y para ello hemos mostrado las estadísticas de automóviles asegurados y no asegurados, la falta de seguros a casa habitación y los datos de la población económicamente activa y ocupada. Ahora bien: en México contamos con muy pocos Agentes de Seguros que cubran las necesidades de la población en la materia, lo cual genera falta de información en el prospecto potencial y con ello un complejo tema de canales de distribución. Deberemos dar el respeto y admiración necesaria a esta actividad profesional. El valor de un Agente de Seguros es enorme. Promovámoslo y reclutemos a más profesionales, adiestrándolos y capacitándolos adecuadamente para retenerlos.

4 Competencia desleal y extranjera. Productos registrados en el extranjero se venden tanto en territorio nacional como en el extranjero a connacionales, a pesar de que dichos productos no son respaldados por la autoridad nacional y de que normalmente están domiciliados en jurisdicciones defini-

das como "paraísos fiscales". Esta actividad está prohibida dentro del territorio nacional y se sanciona con prisión para el que los vende (sin duda, serán fuente de dolores de cabeza para el que los compra). En el mejor de los casos la venta se hace fuera del territorio nacional a fin de evitar problemas legales para ambos participantes. Sin embargo, el daño generado por la piratería de este tipo es enorme para el país: aseguramiento no respaldado que se volverá en contra de las personas y sus familias, asentado en jurisdicciones lejanas y desconocidas y ajeno a la generación de reservas y ahorro interno (y por tanto sin su correspondiente derrama económica).

5 Precios. Tenemos que ser mucho más competitivos internacionalmente, ya que el punto de comparación común, especialmente en el sector socioeconómico con alto poder adquisitivo, son los Estados Unidos. Tema harto complejo pero soluble, pues recordemos que los factores que se consideran, amén de la experiencia técnica, son: comisiones, gastos y rentabilidad esperada, por lo que todos los involucrados deberán hacer esfuerzos para lograr una mayor eficiencia en primas cuyo objetivo es ganar mayor volumen.

6 Comunicación. La Industria TIENE que hacer un esfuerzo enorme en materia de **comunicación social** para difundir que la **Misión de las Aseguradoras es gestionar riesgos y pagar siniestros**. Por lo tanto, la industria del seguro deberá hacer todo lo nece-

sario para fortalecer y **mejorar su imagen ante el público**. También deberá considerar que **lo técnico tiene que ser comprensible para el asegurado**. Habiendo dicho esto, es justo indicar que el número de pólizas emitidas ha crecido significativamente en la última década. En este tema tanto Instituciones de Seguros como autoridades competentes han hecho su labor favorablemente; sin embargo, aún persiste la aprensión frente a las "letras chiquitas", y es precisamente contra esto contra lo que la industria debe actuar. Recordemos que "la percepción lo es todo" para ganar y mantener la confianza.

7 Cultura. No es un tema de falta de "cultura de seguros"; en mi opinión es un tema de "falta de información". El Agente tiene un papel fundamental en este asunto.

8 Vulnerabilidad financiera de las familias. En México, las familias aún se perciben con cierto grado de vulnerabilidad financiera y económica, lo cual no significa que las personas no quieran comprar seguros para su protección y beneficio. Lo que considero pertinente es el desarrollo de productos de Vida de plazos menores y renovables, así como la comercialización extendida e innovación en materia de coberturas de Gastos Médicos Mayores. A este tema se le puede agregar el alto grado de actividades informales, en donde los seguros poseen aún más sentido siempre que sean acordes con la capacidad económica por asegurar.

9 Obligatoriedad en Autos. Derivadas de los cambios legales en materia laboral, las implicaciones en Responsabilidad Civil al conducir un automóvil son ya de carácter catastrófico para el patrimonio de una familia. En este tenor de ideas, es imperativo para las personas contratar y mantener un seguro de Automóvil. Por otro lado, y dada la problemática y costos sociales generados por los accidentes viales, en donde se tiene como una enorme solución el propio seguro de autos, de cara a la autoridad competente es imperativo establecer (y ejercer), que al menos las coberturas de Daños a terceros, Gastos Médicos a ocupantes y de Responsabilidad Civil sean definitivamente obligatorias para el propietario de cada vehículo que transite. Aplaudo la Ley de Movilidad del Estado de Jalisco, que precisamente va en este sentido.

¡Mucho éxito a todos!, y a darle para asegurar todo lo que falta!

Notas

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/ocupbol.pdf>
El Economista: Miércoles 29 de Mayo, sección Finanzas Personales.
 Página web de la CNSF.
www.lainformacion.com. Lunes 12 de agosto de 2013 con datos del INEGI.
Moody's Investor Service: Comentario Especial: *Mercado asegurador latinoamericano: principales tendencias regionales y factores crediticios*, julio 10, 2013.
Genworth Financial. Genworth Index Report, mayo 2013: www.genworth.co.uk
 Página web de la CNSF.



(sabemos decir socio en cualquier idioma)

Cuando nuestros clientes necesitan proteger sus intereses a nivel global, nos aseguramos de tener al socio perfecto: fundada en 1954, **Assurex Global** es la Organización de Corredores Independientes más prominente del planeta y Lorant es su socio exclusivo en México.

Eso somos y estamos listos para asesorarte worldwide.



600+ oficinas / 112 accionistas
 20,000+ profesionales
 US\$ 28bn anuales en primas
www.assurexglobal.com



Masaryk 191, Col. Chapultepec Morales
 México D.F., Tel. 90 000 000
www.lorantmms.com.mx

Santo que no es visto...

Aprovecha la última oportunidad para
hacer presencia en el sector

Tels. 3626 0495 / 3626 0498
01800 821 9393



Sólo nuestros anunciantes
son incluídos en la App

**ANUARIO
MEXICANO
DE SEGUROS
Y FIANZAS
2013 - 2014**