



# El seguro, esencial para el desarrollo social y económico del país: Peña Nieto



César Rojas Rojas  
[@pea\\_crojas](http://pea_crojas)

Durante la comida de clausura de los trabajos de la XXIII Convención de Aseguradores de México (CAM), el presidente de México, Enrique Peña Nieto expresó que los seguros son esenciales para el desarrollo social y económico de un país moderno, pues contribuyen a proteger el bienestar y el patrimonio de las familias, además de que son un impulso indiscutible para el crecimiento económico. Aunado a ello estos instrumentos financieros ayudan a promover la eficiencia de los mercados y a estimular el ahorro de largo plazo, por lo que el jefe del Ejecutivo refrendó el apoyo del gobierno para favorecer el crecimiento de este sector económico.

El presidente de la república agregó que, si bien algunos cambios acaparan la atención mediática de una manera evidente, no deben pasarse por alto otras modificaciones importantes, como la que se publicó el 4 de abril de 2013 en el *Diario Oficial de la Federación*, que anuncia la nueva Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas y la reforma a la Ley sobre el Contrato de Seguro.

## SE DICE...

Genuario Rojas M.

@GenuarioRojas

- Convención de la AMIS
- ¿De quién es el plan?
- Entre Giuliani y Aznar

Las declaraciones que hicieron tanto el presidente ENRIQUE PEÑA NIETO como el secretario de Hacienda y Crédito Público, LUIS VIDEGARAY CASO, con respecto de la industria aseguradora y su peso en la economía, en la sociedad, dejaron un buen sabor de boca entre los asistentes a la Convención de Aseguradores de México, organizada por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) y efectuada en el Centro Banamex el 7 y 8 de mayo del año en curso...

sigue en la página 06



Síganos en twitter  
[@ElAsegurador](http://@ElAsegurador)

EDITORIAL	02
Mundo del Asegurador	1
COACHING	15
EN ENTREVISTA	16
PLAN DE NEGOCIOS	19
VENTAS	21
REFLEXIONES	22
CHARLEMOS SEGUROS	23



■ A.L. clave para el seguro mundial  
pág. 03

■ Panorama poco alentador para Europa  
pág. 04

■ Liderazgo y Plan de acción, fundamentales para transformar el sector Salud  
pág. 08

■ Unificación del euro, solución a la crisis económica de Europa  
pág. 09

■ Entrevista con Marcos Gunn (COO), ACE Latinoamérica  
pág. 16



Gobierno Federal:  
refrenda su apoyo para desarrollar el seguro

Luis Videgaray caso pág. 05



Propone AMIS cómo participará el seguro en el progreso de México

Fernando Solís Soberón pág. 03



# EDITORIAL

## UN LLAMADO A LA INICIATIVA Y HASTA A LA IMPOPULARIDAD

**E**n el marco de la XXIII Convención de Aseguradores de México (CAM) el gobierno de la república representado por el presidente Enrique Peña Nieto y el secretario de Hacienda Luis Videgaray fijaron la postura de continuar apoyando a la industria de los seguros y de las fianzas en su camino hacia el desarrollo.

vez que la mayoría de los mexicanos tendrán una edad superior a 65 años y requerirán de mucha atención en materia de salud.

El apoyo ofrecido del gobierno de Enrique Peña Nieto debería traducirse, en medio de un ambiente de libre competencia y con reglas del juego renovadas, como un auténtico

las tareas por solucionar advertidas por los especialistas de talla nacional e internacional.

Cabe señalar que, en lo general, todos los puntos por atender, sin excepción, tienen como común denominador factores que, en la experiencia de Rudolph Giuliani, ex alcalde de Nueva York, requieren de plan bien definido; políticas claras y hasta impopulares que justificadamente contribuyan al cumplimiento de la meta.

Los problemas de salud y seguridad social que aquejan al país requieren hoy más que nunca del valor y voluntad política y empresarial para pasar de las definiciones a las acciones, pero acciones contundentes de forma y fondo muchas veces apartadas de la popularidad. De otra manera, todo aquello que hoy se advierte como de atención urgente, continuará siéndolo mañana y pasado mañana.

Mercados maduros y del tamaño que se percibe que deberían ser el de los seguros y las fianzas por parte de la autoridad, exigen asumir un liderazgo firme, apartado de cualquier postura tibia o fragmentada como gremio, así como de un ejercicio altamente empresarial para poner en riesgo capital, visión, infraestructura, creatividad, desarrollo de productos de vanguardia, disciplina financiera y técnica que vaya en sintonía con los objetivos que cada cual establezca para crecer en un mercado con alto nivel de exigencia.

Cuando Giuliani habló de adoptar medidas impopulares hizo pensar que, tal parece que justamente ese es el mal que le temen iniciativa privada y gobierno. Sin embargo, cuando se implementan tales directrices, justificadas y alineadas a la consecución del plan en cuestión se traducen en beneficio, en avance, en la cristalización de lo que refiere de pasar de las palabras a los hechos.

Ser impopular, bajo esa tesitura, puede ser un ejercicio que valga la pena intentar, o por lo menos es parte de la medicina necesaria para componer una situación en materia de salud que, según los pronósticos, no queda mucho tiempo para que llegue auténticamente al límite de su capacidad de aguante. ¿Qué compromisos deberá de adoptar cada jugador? Cada cual lo sabrá. Importante hoy es aprovechar la coyuntura de la disposición política de apoyar el crecimiento de la industria.



Se advirtió asimismo la urgente necesidad de emprender acciones que lleven a México a lograr un sistema universal de salud toda vez que tal requerimiento social ha dejado de ser sólo un slogan en los discursos, y se ha convertido en una apremiante necesidad social que, pese al bono demográfico que por hoy favorece, si no se ejecutan medidas puntuales en los próximos 15 años saltarán a la luz problemas de gran envergadura, toda

desafío a la innovación, a la iniciativa, a asumir un compromiso y liderazgo firme y sin titubeos de cada una de las empresas que conforman a las industrias de los seguros y de las fianzas.

Desafíos en prevención, pensiones, salud, políticas públicas, reformas estructurales, economía, así como la necesidad de crear esquemas que faciliten la incorporación de la mayoría de los mexicanos a la formalidad laboral fueron apenas algunas de muchas de

## DIRECTORIO

ISSN-1561-2392

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

### FUNDADOR

Genuario Rojas Mendoza  
genuario@elasegurador.com.mx

### CONSEJO EDITORIAL 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  
administracion@elasegurador.com.mx

### ADMINISTRACIÓN

Briza Islas Yáñez  
administracion@elasegurador.com.mx

### SUSCRIPCIONES

Mayra Solís Tenorio  
suscripciones@elasegurador.com.mx

### ASESORÍA JURÍDICA

Lic. Gerardo Trigueros Gaisman

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

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

Registro postal Núm. PP09-1528.

Autorizado por Sepomex.

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

Año XXIX No. 686

Visíte  El Asegurador.mx



# Plantea Fernando Solís, presidente de AMIS, propuesta del sector asegurador para participar en el desarrollo de México

César Rojas Rojas  
@pea\_crojas

Durante la comida de clausura de la XXIII Convención de Aseguradores de México, Fernando Solís Soberón, presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), dio la bienvenida al presidente de la república, Enrique Peña Nieto, y aprovechó la oportunidad para exponer la forma en la que el sector asegurador podría participar activamente en la solución de los problemas actuales y futuros de la seguridad social en México.

Solís Soberón señaló que está plenamente documentado que la previsión y protección social incrementan la productividad y, con ello, la competitividad. Sin embargo, añadió, en México sólo el 40 por ciento de los trabajadores tienen seguridad social. (De ahí que el tema fundamental de la Convención de Aseguradores fuera "Desafíos de la Seguridad Social".)

El presidente del organismo cúpula del sector asegurador reconoció dos factores que contribuyen a este bajo nivel de protección: la informalidad que caracteriza al mercado de trabajo y el hecho de que los no asalariados, no estén obligados a contribuir a ningún sistema.

Ante el presidente Peña Nieto, Solís Soberón trajo a la memoria que una de las propuestas de campaña consistía en dar vida a iniciativas para fortalecer la seguridad social, que está plasmada, ahora que él ya es presidente, en el Pacto por México.

"Se anunció que un nuevo sistema de seguridad social incluiría el acceso universal a los servicios de salud, una pensión para los adultos mayores de 65 años que no cuenten con un sistema de ahorro para el retiro o pensión por la seguridad

social, seguro de desempleo para los trabajadores del sector formal asalariado y un seguro de vida para jefas de familia", recordó Solís Soberón.

Destacó que un punto fundamental es tomar acciones decididas para formalizar el mercado de trabajo, como revisar los elevados impuestos a los salarios y beneficios que reciben los trabajadores o crear un sistema único de seguridad social.

Debe evaluarse, planteó Solís Soberón, la conveniencia de abrir a la competencia la prestación de los seguros y la atención médica, en beneficio de los derechohabientes. Con esto último, el funcionario de la AMIS aprovechó para presentar al presidente el documento Seguridad Social. Propuesta de colaboración del sector asegurador privado. Líneas estratégicas, que tiene el propósito de contribuir de manera activa al debate sobre el futuro de la seguridad social en México.

El sector asegurador plantea lo siguiente:



Fernando Solís Soberón

- 1 Que las aseguradoras privadas ofrezcan directamente una cobertura de prestación en dinero para trabajadores formales, no asalariados, con la misma estructura, y contribuciones y beneficios de la Ley del Seguro Social.
- 2 Que la población trabajadora formal no asalariada pueda optar por el aseguramiento privado en salud siempre y cuando se preserve la solidaridad en el financiamiento y se garantice la cobertura de un esquema integrado y preventivo de atención médica.
- 3 Ampliar a través del sector privado la cobertura de las prestaciones es en dinero del seguro de enfermedades y maternidad y del seguro de Vida a la población informal constituida por los jefes de hogar afiliados al Seguro Popular de Salud o al Seguro de Salud para la Familia.
- 4 Ofrecer un seguro de Vida para mexicanos migrantes residentes en el extranjero.
- 5 Ofrecer seguros de protección salarial que potencien el porcentaje de las prestaciones en dinero, en coordinación con las instituciones públicas de aseguramiento.
- 6 Ofrecer seguros que financien las prestaciones en especie, que no son cubiertas por las instituciones de seguridad social o el Seguro Popular de Salud.
- 7 Que el sector asegurador privado coadyuve con el Estado en la cobertura eficiente del riesgo de desempleo, participando en la inversión de los recursos de un fondo solidario de desempleo.
- 8 Ofrecer un seguro de cuidados de largo plazo que, como en otros países, cubra los costos no médicos.
- 9 Externalizar el proceso de dictaminación de la incapacidad permanente para dar transparencia y certidumbre a la provisión de rentas vitalicias por parte de las aseguradoras privadas.
- 10 Hacer obligatoria la adquisición de una renta vitalicia para los trabajadores que alcancen el derecho de retiro, con el objetivo de promover la concurrencia de aseguradoras en el ramo de pensiones derivadas de la seguridad social.
- 11 Que, atendiendo al criterio de equidad fiscal, se permita que la población trabajadora, causante de ISR pero no afiliada al IMSS, pueda recibir un subsidio del gobierno similar al que reciben los trabajadores afiliados a la seguridad social y que pueda deducir del ISR las aportaciones que realicen a un esquema voluntario de seguro público o privado, con las mismas coberturas que se ofrecen a los trabajadores afiliados al IMSS.
- 12 Que las instituciones públicas de seguridad social puedan adquirir el seguro de las aseguradoras privadas en el ramo de Invalides y Vida o permitir que éstas lo ofrezcan directamente a los beneficiarios.
- 13 Que las empresas puedan adquirir el seguro para Riesgos de Trabajo directamente en aseguradoras privadas.
- 14 La creación de un órgano responsable de la verificación de los procesos de dictaminación, facultado para delegar esta función a terceros especializados.

Finalmente, Fernando Solís Soberón reconoció a nombre del sector asegurador el trabajo que el presidente Enrique Peña Nieto ha realizado desde

que inició su mandato, en el que se han articulado cambios relevantes para elevar la calidad de vida de los mexicanos.

## América Latina es y será clave para el desarrollo del seguro mundial: Tomás Forés

Luis Adrián  
Vázquez Moreno  
@pea\_lavm

En relación con el crecimiento del sector asegurador en América Latina, José Ramón Tomás Forés, presidente de Aseguradora Mapfre México, destacó que en 2012 se confirmó el vigoroso crecimiento que ha tenido la industria en la región, que, salvo en una minoría de compañías, ha sido de dos dígitos desde 2011, factor motivado en gran medida por el desarrollo del seguro de Vida y, en el caso de México, también por la renovación de la póliza de Daños de Petróleos Mexicanos (Pemex).

Al hablar acerca del panorama del mercado asegurador latinoamericano, Tomás Forés agregó que durante el

mismo periodo la generación de primas de los 10 mayores grupos de la región sumó 46 400 mil millones de euros, suma equivalente al 17.9 por ciento.

El representante de Mapfre en este país expresó que la región latinoamericana sin duda es clave para el presente y futuro del seguro mundial y que en ella se aprecian grandes oportunidades de desarrollo que se derivan del enorme potencial para la penetración de estos productos.

El seguro de Accidentes de Trabajo sigue siendo el más dinámico, con crecimientos en moneda local de 35 por ciento. Entre los movimientos empresariales que más han definido el rumbo de la región de América Latina se encuentra la venta de la cartera de Daños y Autos de HSBC a AXA Seguros, la cual incluye un acuerdo exclusivo por 10 años mediante el cual HSBC distri-



José Ramón  
Tomás Forés

buirá sus productos a través de su red de sucursales.

Tomás Forés refirió asimismo que en julio de 2012 el grupo británico RSA completó la adquisición de las compañías argentinas El Comercio y Aseguradora de Créditos y Garantías, que eran propiedad de Newbridge Latin America, un fondo estadounidense de capital privado. En 2012 Mapfre y Galeno alcanzaron un acuerdo para el traspaso a la compañía argentina de las actividades de Riesgos de Trabajo y Salud de Mapfre en el país. La operación prevé también la colaboración comercial entre ambas entidades.

En 2012, en materia legislativa, Argentina, Chile, México, Panamá y Perú concretaron cambios de diversa índole que implicarán para estas naciones la exigencia de un desempeño mucho más meticuloso.

# Ve Paul Krugman panorama poco alentador para Europa

César Rojas Rojas  
@pea\_crojas

**U**no de los platillos fuertes de la XXIII Convención de Aseguradores de México fue la alocución del reconocido economista Paul Krugman, distinguido en 2008 con el Premio Nobel de Ciencias Económicas por su contribución al área de comercio internacional.

Después de la intervención del secretario de Hacienda y Crédito Público, Luis Videgaray, que fue muy bien recibida por la comunidad aseguradora reunida en el Centro Banamex, Krugman, quien es editorialista del *New York Times* y profesor de la Universidad de Princeton, habló sobre lo que ha ocurrido en la economía global a prácticamente seis años de que comenzó una de las más grandes crisis financieras del mundo moderno.

"Creo que si a la mayoría de la gente se le hubiera dicho que en el 2006 íbamos a tener una crisis, quizás no tan mala como la gran depresión pero sí peor que cualquier otra cosa desde entonces, nos hubieran dicho que estábamos locos", afirmó Krugman.

La situación económica de esta crisis, que hubiera parecido increíble, ha sido muy difícil, especialmente en Europa. Si bien en el viejo continente no se vio una caída tan abrupta como la vivida después de la crisis de 1929, lo alarmante es que el profesor Krugman no ha visto una recuperación como la que se vio en 1936. Es decir, la caída no fue tan fuerte, pero el continente no ha podido levantarse.

A seis años de que comenzaron a verse los primeros síntomas, hoy las causas han sido analizadas de sobra. La verdadera pregunta que se plantea es ¿por qué hemos respondido tan mal a esta situación?

Poco de lo rescatable, desde el punto de vista del premio Nobel, es la apertura que ha mantenido el comercio internacional y también los mercados, algo que califica como fundamental para las economías pequeñas y los países pobres.

Uno de los factores que varió en la reacción posterior a la crisis de 1929 y la que se vivió en los años recientes son las medidas de austeridad aplicadas, pues "hay evidencia adicional que sugiere que la austeridad es lo que ha afectado la recuperación".

"Yo creo que, si Estados Unidos no estuviese haciendo ajustes fiscales, estaríamos yendo ya mucho más con un paso firme hacia la recuperación." Un ejemplo fue la reacción al colapso de la burbuja inmobiliaria.

En Estados Unidos prácticamente se detuvieron las construcciones, pero hoy se enfrenta un problema de vivienda, y pronto será mayor. Hoy los jóvenes, por la situación, no pueden salirse de casa de sus padres, pero cuando la economía mejore, se verá que no hay vivienda suficiente.

El problema es que, aunque el sector privado esté tratando de generar un círculo virtuoso, el gobierno está haciendo cortes al gasto e incrementando algunas

cuestiones impositivas, poniéndole el pie encima.

"Una cuestión interesante, en la que por supuesto he trabajado y que me ha preocupado a lo largo del proceso de la crisis, y prácticamente en toda mi vida adulta, era que si yo quería ver una crisis de primera mano, bueno, tendría que venir aquí o a Buenos Aires o a Yakarta,

pero ahora podría bastar con que vaya yo a Manhattan", dijo Krugman.

Observó que todas las crisis que ha vivido la región latinoamericana estuvieron ligadas a deuda en moneda extranjera. El problema con Europa es que técnicamente se convirtieron en países del tercer mundo cuando adoptaron el euro. "Se convirtieron en países dis-

tintos de Estados Unidos o Japón, que tienen deudas, pero en su moneda, y se convirtieron en países que tienen deudas grandes, pero en moneda de otro país, en este caso en la moneda de nadie, lo cual los ha hecho vulnerables a la crisis."

"Lo que sí se ha visto en Europa es un cambio sustancial en el tono de las conversaciones en los últimos días. La autoridad ya no es el tema; ahora tenemos un reblandecimiento de los términos, todo se habla, es mucho más tranquilo, ya no hay temas tan duros. Francia, España, que están tratando de llegar al objetivo de déficit, pero si se analiza el impacto económico, realmente es muy modesto."

"Yo no sé de dónde venga la recuperación europea, todavía no hay nada a la

vista que pudiera decírnos que esto va a suceder."

"Entonces esto es un entorno que no es nada alentador. Es difícil saber adónde va a llegar el punto de quiebre. Los europeos han estado, han sido más flexibles políticamente, mucho más de lo que yo esperaba", afirmó el catedrático de Princeton.

En cuanto a Estados Unidos, Krugman considera que la nación norteamericana va a poder salir avante de este momento de locura política, una política que necesita únicamente ser no tan mala para permitir una recuperación.

Antes de finalizar su participación, Paul Krugman respondió algunas preguntas realizadas por el público y planteadas por Mario Vela Berrondo:



Paul Krugman

**Pregunta: Doctor Krugman, ¿cuál es su punto de vista para México? ¿Qué espera usted para los próximos diez años?**

**Paul Krugman:** Es un punto de decisión, creo. México en la mayoría de los casos, en muchos casos, es una historia feliz, un caso medio de éxito. Hay muchos. Hasta este momento tiene estabilidad un país que solía preocuparse por la democracia y ahora está funcionando mucho mejor. Un país que está implementando reformas que han logrado transformar la estructura, una economía basada en la exportación de petróleo, ahora es diversificada en manufactura y exportación.

Todo funciona muy bien, excepto la tasa de crecimiento. Y una de las cosas que todavía tenemos que ver en México es ese despegue del crecimiento económico que quisieramos ver.

No está mal. Hay un progreso constante, pero hay algo que no está haciendo finalmente el clic, y esto es como un poco un misterio. Es como yo lo enseño.

Creo que yo soy optimista respecto a que este crecimiento va a acelerarse. Creo que es cada vez más exitoso en el mundo global. El trabajo en México se ve con ojos favorables, pero sigo esperando ver el caso de una economía milagrosa.

**Pregunta: Si pudiera recomendar algo a México en cuanto al crecimiento y al empleo, ¿qué sería?**

**Paul Krugman:** El problema es que no sabemos exactamente. En algún punto, el crecimiento es misterioso. ¿Por qué algunos tienen éxito y otros no? Bueno, sigue siendo un gran misterio. Y una de las cosas que parecen ser importantes en estos casos es la calidad de la educación básica, que es un punto en el que México tiene todavía problemas. Están mejorando las cifras que yo he visto. La gente me puede decir: la realidad allá fuera, en el campo, es diferente, pero México ha mejorado en esa línea en general. México tiene un papel mucho mejor en cuanto a servicios sociales para los pobres en los últimos años, pero todo eso toma tiempo.

Cuando estamos trabajando en capital humano y además a nivel de educación básica, tenemos que esperar 15 o 20 años para realmente que esto se refleje en las tasas de crecimiento: infraestructura, transportes, eso es algo que ya estamos haciendo.

Pero más allá de ello, bueno, eso es lo que nosotros sabemos, y la estabilidad política, el estado de derecho, todo eso sí suena muy bien y es bueno.

# Reitera el gobierno federal su apoyo para seguir impulsando el desarrollo de la industria aseguradora



Luis Videgaray

**Luis Adrián  
Vázquez Moreno**  
@pea\_lavm

**A**l inaugurar los trabajos de la XXIII Convención de Aseguradores de México (CAM), el secretario de Hacienda Luis Videgaray resaltó que es enorme el desafío de generar un sistema de seguridad social incluyente y universal. Conscientes de ello, quienes integran el gobierno federal están comprometidos con el permanente apoyo al desarrollo del sector y con el trabajo hombro con hombro en la estrategia para abatir la informalidad en los empleos, precariedad que ocasiona que seis de cada diez personas que trabajan bajo tal esquema estén apartados de los beneficios de los servicios de salud y de los seguros.

Videgaray destacó que éste es un momento trascendente para la industria aseguradora, porque está en un proceso de cambio, tal vez uno de los más importantes que han ocurrido en las últimas décadas en su marco normativo.

Gracias al trabajo de las Cámaras de Diputados y Senadores, hoy la industria aseguradora podrá operar bajo un esquema reglamentario vanguardista. La Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF) representa el camino más adecuado en México para trabajar bajo los estándares de Solvencia II, cuyos ejes fundamentales parten de un sistema de capitalización que dependerá de la magnitud de los riesgos que cada compañía asuma. La LISF también representa innovación en el rubro del gobierno corporativo.

El funcionario federal advirtió que un eje muy importante de la reforma es su estrecha relación con la competencia. "Cada vez tenemos un sector más competitivo, y la autoridad seguirá trabajando con ustedes para asegurar que tengamos una intensa competencia en el sector asegurador en beneficio de los mexicanos que acceden a los seguros."

Tenemos ya 104 instituciones aseguradoras: alrededor de tres nuevas compañías se han incorporado cada año en la última década, lo cual nos habla de un sector que no solamente está creciendo, sino que es cada vez más competitivo. Videgaray insistió en que "tenemos que seguir creciendo" como industria y ratificó el apoyo del gobierno al desarrollo del sector.

*Seguridad social incluyente y universal, desafío compartido*

*Sólo cuatro de cada diez personas tienen acceso a servicios de salud*

El secretario de Hacienda agregó que el nivel de penetración de los seguros en general, y en particular de los relacionados con algún aspecto de la seguridad social, sigue siendo bajo: sólo 24 por ciento de la población tiene acceso a seguros, y eso tiene mucho que ver con la cantidad de personas que trabajan al desamparo de la informalidad, sin acceso a ningún tipo de esquema de seguridad social, incluidos los seguros. De

ahí la importancia de emprender acciones para corregir la situación y propiciar mayor crecimiento.

Trabajar en la informalidad, explicó Videgaray, coarta el acceso a la seguridad social, a un seguro médico formal, a un seguro para el retiro y a los beneficios de protección para los cuales está diseñada la seguridad social. En la agenda de reformas que ha planteado el presidente de la república y que están inscritas en el

Pacto por México, la reducción de la informalidad como una vía para elevar la productividad y los salarios reales de la población juega un papel central. Y ello reflejará, en primer lugar, en la reforma hacendaria que se presentará al Congreso de la Unión en el siguiente periodo ordinario de sesiones. Uno de los objetivos esenciales de esta reforma será crear incentivos apropiados para extender la formalidad y para que un número cada vez mayor de empleos y de empresas que están en el ámbito de la informalidad se reconviertan; particularmente, las empresas pequeñas y medianas.

Los programas sociales son un instrumento importantísimo para el combate a la pobreza, pero generan algunos incentivos para permanecer en la informalidad. Por lo tanto, es necesario revisar la forma en que están diseñados estos programas sociales para convertirlos en estímulos que anulen a la formalidad y para que de ello se deriven múltiples acciones de beneficio comunitario, entre los cuales se encuentra el diseño de un sistema de seguridad social universal.



**Sabemos que proteger la vida  
es una gran responsabilidad,  
por eso en Insignia Life<sup>MR</sup>  
nos comprometemos  
con los resultados**

El futuro es como te lo imaginas<sup>®</sup>

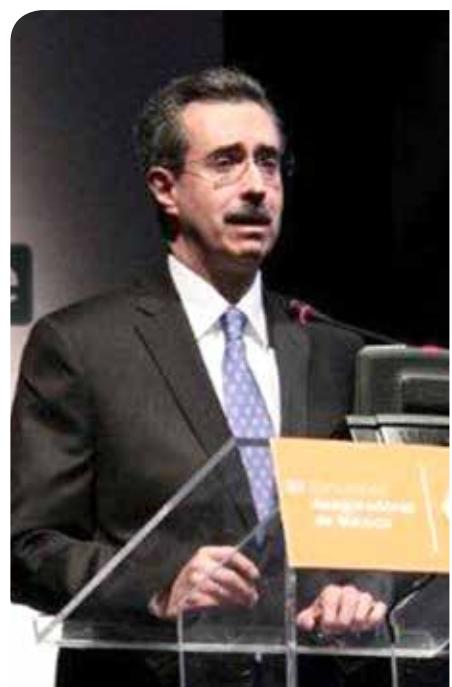


**Insignia Life<sup>MR</sup>**  
La aseguradora de tu vida<sup>®</sup>

insignalife.com  
01 800 00 5555

# Se Dice...

No podría ocurrir algo menos que eso cuando desde distintas zonas del mundo se observa no sólo a México sino a otros países latinoamericanos como áreas de oportunidad para que el seguro juegue un rol de mayor peso en los próximos años, lo que incluso daría pie a que los pronósticos de participación en el Producto Interno Bruto expresados, por ejemplo, por MANUEL AGUILERA VERDUZCO, presidente de la Comisión



Manuel Aguilera. Protagonista central.

Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), se cumplan...

Reformas estructurales, políticas públicas y regulación acorde tendrían que resultar, en consecuencia, algo natural en estos tiempos si a las declaraciones se añaden las acciones correspondientes, de modo que a las palabras les sigan las condiciones que permitan a quienes trabajan en seguros desempeñarse no sólo con un mayor compromiso social y profesional, sino con mayores oportunidades de ver cumplidos sus propósitos de servicio a la sociedad...

Una convención como la recientemente efectuada abre las oportunidades a la reflexión. Es cierto que los temas centrales están ahí para el análisis, pero sin duda dan en qué pensar las expresiones de personajes tales como el exalcalde de Nueva York, RUDOLPH GIULIANI, y el expresidente de España, JOSÉ MARÍA AZNAR, quienes hicieron precisiones que inducen a hacer un alto para pensar...

Giuliani considera importante saber qué hacer, pero también le otorga valor a incentivar la participación y a monitorear aquello que se realiza. Es fundamental, en esas circunstancias, un liderazgo que sepa hacia dónde se quiere ir; un plan para que los demás puedan seguir al que está a la cabeza, al grado de



Luis Videgaray. Mensaje con buen sabor.

tomar medidas impopulares en el corto plazo, conscientes de que el largo plazo es lo que más importa...

Habrá que examinar si en el caso de seguros existe esa clase de liderazgo y si, en consecuencia, puede aspirarse a que los demás ayuden a que su rol se vea impulsado. ¿Ese plan es el del gobierno federal o es de los aseguradores? ¿O parte de algo incluso superior, a nivel de Estado? ¿Quién debe ayudar a quién? ¿O es sólo cumplir cada cual con su papel, estableciendo por un lado las condiciones y trabajando para que la sociedad esté más y mejor asegurada?...

Tiene que haber un plan, decía Giuliani, y un cómo lo vamos a hacer, y, sobre todo, un seguimiento para corregir desviaciones, lo cual exige capacitarnos para resolver problemas a través de la aplicación de soluciones basadas en el optimismo y no en el pesimismo, en algo así como "conectarse" con ese "sí" que requiere un mecanismo que permite a una mutualidad contar con los mejores productos y los mejores servicios para vivir seguros...

Algo así, como es evidente, requiere algo más que la buena voluntad. El español Aznar lo planteó de algún modo, al describir la experiencia del euro y poner en evidencia una fragmentación que no conduce a que Europa se fortalezca. La fragmentación nunca ha sido buena para alcanzar metas trascendentales. De ahí que haya, como se ve en distintos momentos y lugares, ese divide y vencerás, que es claramente la oportunidad de aprovechar la fragmentación para, muchas veces, fines determinados...

Reformas estructurales, políticas públicas y regulación estimulante constituyen ciertamente aspectos que, si se materializan sin cortapisas, podrían traducirse en verdaderas oportunidades para quienes están en el negocio de los

seguros. Ciertamente, también acciones con tal orientación exigirían de todos y cada uno de los participantes un compromiso fuerte. La mutualidad no debería esperar menos que eso. Administrarles sus recursos con eficiencia es fundamental...

Hoy el seguro cruza por una etapa demandante. Exige, para empezar, un saber hacia dónde se va y un plan por ejecutar. Se trabaja en temas que darán como efecto la adopción de reformas estructurales y de políticas públicas que abran la oportunidad a la participación. Son temas que incumben no sólo a quienes tomarán las decisiones, sino a quienes deben seguir pugnando por que esas decisiones sean tomadas...

En ese contexto, sin embargo, habrá que considerar de igual manera la regulación. La Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, publicada en el **Diario**



Fernando Solís. El rol de la AMIS es de peso.

**Oficial** el 4 de abril de 2013 entrará en vigor el 4 de abril de 2015, anunció MANUEL AGUILERA VERDUZCO, presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), al intervenir como conferencista en la XXIII Convención de Aseguradores de México...

Se dice, y parece cierto en este momento, que esa ley marco no da lugar para la negociación, al ser prácticamente un hecho, algo que es ya sólo cosa de tiempo. Es en la regulación secundaria en la que podría trabajarse con dedicación. Como se ha mencionado, dicha regulación ya ha sido diseñada por la CNSF y entregada a los actores de la industria como parte de un proceso de consulta, más que para uno de negociación...

Lo anterior ha generado una sensación de frustración. No sólo por el concepto **consulta**, sino también por los tiempos

## LA PALABRA

Domine las CUATRO VÍAS de comunicación:



### ORAL- QUE DICE NUESTRA VOZ

POTENCIA • CLARIDAD • MÁTICES • 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](http://www.lapalabra.com.mx)

Se entrega diploma

predestinados al análisis de cada uno de los diversos puntos que componen todo el proceso. Aquí sí, comentan algunos, tenemos que admitir que "lo que mata es la velocidad". En el fondo, de lo que parece tratarse es de la necesidad de una mayor claridad y precisión de lo que significa la regulación para la industria...

El trabajo realizado por la CNSF ha merecido, y merece, por parte de diversos personajes del sector asegurador, el más amplio reconocimiento, por la calidad y profundidad del trabajo realizado con la regulación secundaria. Tener seguros y fianzas en un solo marco ju-



*Carlos Guerrero. Amexig tiene algo qué decir.*

rídico ha creado, como consecuencia, la necesidad de estructurar una circular que contenga disposiciones tanto para seguros como para fianzas. El trabajo realizado parecería merecer el reconocimiento...

Será muy interesante, en estas condiciones, ver de qué manera se establece la comunicación entre los principales



*Juan Segura. Un papel para Afianza.*

actores para intercambiar los puntos de vista a que haya lugar tanto para modificar algunas líneas de la regulación como para simplemente entenderlas y adherirse a lo que establece el documento. No es deseable, si se quiere obtener un resultado que favorezca al país mismo, trabajar con una filosofía de fragmentación en un asunto de tanta importancia...

La CNSF ya hizo lo suyo y le cabe

ahora el papel de escuchar y, en su caso, atender lo que juiciosamente las otras partes pueden expresarle; las asociaciones Mexicana de Instituciones de Seguros, de Compañías Afianzadoras de México, Mexicana de Instituciones de Garantías y Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, por su parte, tendrían que plantear, en forma y en fondo, sus opiniones, de tal manera que puedan ser escuchadas y atendidas cuando procedan...

Habrá que creerles al presidente ENRIQUE PEÑA NIETO y al secretario LUIS VIDEGARAY CASO cuando se muestran abiertos a propuestas y, siguiendo esa línea, actuar en consecuencia, sobre todo porque hasta el 4 de abril de 2015 regirá todavía lo dispuesto en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y en la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, lo que da la oportunidad de recurrir a mayores instancias de lo que podría ocurrir en el futuro...

# NO TE LA JUEGUES...

## MÁS DE 18 AÑOS DE EXPERIENCIA

### LO SIMPLIFICAN TODO TE LO ASEGURAMOS

ESTAMOS CERCA DE TI

www.qualitas.com.mx

ccq@qualitas.com.mx

Centro de Contacto Quálitas

01 800 800 2021

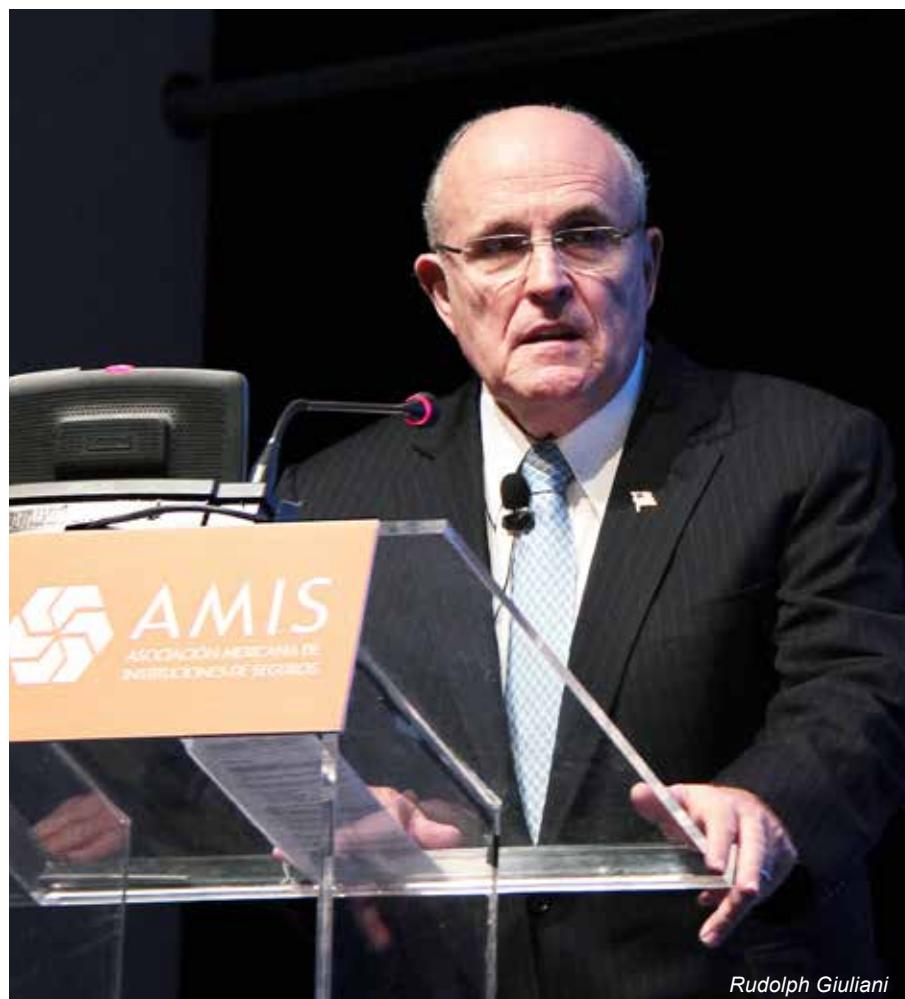
# Plan de acción, liderazgo firme y políticas valientes, claves para lograr transformaciones en Salud: Giuliani

Luis Adrián  
Vázquez Moreno  
@pea\_lavm

Cuando Rudolph Giuliani fue electo alcalde de Nueva York comprendió que para cambiarle el rostro a una ciudad identificada mundialmente como una de las más peligrosas de Estados Unidos debía desarrollar un plan e implementar políticas inamovibles (de ahí que a su periodo de gobierno se lo recuerde por la "tolerancia cero"), respecto a éstas tenía claro que incomodarían a un gran número de personas pero que al final, si contribuían a cumplir con lo planteado, habría que ceñirse a ellas hasta las últimas consecuencias a través de una buena dosis de liderazgo.

Sin embargo, la forma de trabajo del entonces alcalde neoyorkino no sólo transformó la ciudad de la gran manzana en una de las más seguras del mundo, sino que, además, su disciplina, visión y liderazgo alcanzaron para diseñar estrategias que les permitieron a los habitantes de esa ciudad tener mejores servicios de salud que beneficiaron a toda la población y no sólo a una parte de ella.

Al hablar acerca del "Debate de los sistemas de salud y la necesidad de un liderazgo firme" en el marco de la XXIII Convención de Aseguradores de México (CAM), organizada por la Asociación



Rudolph Giuliani

## El saber y el mostrar cómo usar las mejores técnicas de ventas...

Es lo que Frank Bettger refleja en su libro "Cómo multipliqué mis ingresos en ventas"



Que a través de sus entrevistas, preparación, auto-organización y métodos a seguir con sus prospectos, logró posicionarse como uno de los mejores agentes.

Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), Giuliani explicó que para bajar los costos en materia de salud la política número uno fue fomentar la cultura de la prevención y atención de la salud.

Sin duda, dijo, fue todo un desafío, ya que, si bien un gran número de personas tenía presente que necesitaba hacer algo para mejorar su salud, también era cierto que desconocían cómo hacerlo y, en el terreno de las instituciones, éstas tampoco encontraban la manera adecuada de incentivar a las personas para que ello ocurriera.

Estando así las cosas, el exalcalde de Nueva York consideró que ante tanta confusión (como la que existía en la lucha previa contra el crimen) era necesario ejercer el liderazgo firme y enfocado a resultados. Nuevamente partió de un plan como condición básica para definir hacia dónde querían ir, porque de lo contrario "navegamos sin rumbo, sin objetivos, sin puerto, sin resultados esperados y, por lo tanto, sin avance".

Explicó que ejercer el liderazgo implica también, además de un plan, ser dueño absoluto de un conjunto de creencias bien definidas y de una ideología que inspire a los demás a contribuir a edificar el proyecto que queremos. Si no somos capaces de comunicar adecuadamente lo que se quiere ni acicatear a los demás para que ello se haga, advirtió, tengan por seguro que nadie los seguirá.

El líder debe definir qué es lo que quiere lograr, emprender acciones y aceptar el precio que a veces deberá pagar por impulsar e implementar medidas impopulares. En ese momento se pone a prueba la firmeza, las convicciones y

el liderazgo. En ese trance, los proyectos caminan hacia adelante o se parten, porque estamos demasiado preocupados por que dichas medidas sean populares y porque revistan una realidad en el corto plazo, aunque en el largo terminan por no servir.

"Tenemos que comprender que cuando tenemos la determinación de hacer cambios de valor y de fondo para corregir un problema, irremediablemente nos encontraremos con la compleja tarea de implementar medidas impopulares que provocarán amor o rechazo en mucha gente pero que al final provocarán la transformación", apuntó.

Firmeza en las decisiones, por impopulares que sean, es clave para alcanzar el éxito. Reducir el costo de los servicios de salud requiere eso: liderazgo, un plan y acciones de comunicación que le faciliten a la sociedad comprender lo importante de acatar determinadas medidas. Es decir, hay que venderles el valor del tiempo y la forma en que deberán tomarse la medicina para lograr efectividad en el tratamiento.

"Un cardiólogo un día me dijo: 'Habrá podido salvarles la vida a 30 por ciento más de mis pacientes si sólo hubieran comprendido la importancia de tomarse la medicina, constante, ininterrumpidamente hasta agotar el tratamiento. Pero eso no ocurría, porque en cuanto se sienten bien suspenden la toma y recaen y fallecen'."

Destacó Giuliani que tan sólo esta sencilla acción, tomar la medicina, en materia de cultura de prevención significaría un avance enorme el abatimiento de los costos en la administración de los sistemas de salud, ya que evita que la gente ingrese o reingrese por centenares a los hospitales. Una vez más, tenemos claro qué hay que hacer, pero por factores de liderazgo o planeación no lo llevamos a cabo.

El objetivo tendría que ser mejorar la calidad del servicio, reducir el costo, pero no dándole menores beneficios a la gente, sino más bien gastando el presupuesto inteligentemente.

"Trabajemos en comunicar el súper plan claramente, si no lo comunicamos, nadie lo sabrá, y menos lo seguirán ni se comprometerán con el proceso de manera efectiva. Por ejemplo: mucho cáncer de próstata y mama se podría curar con una política de atención inmediata".

Sin embargo, dijo, por estupidez o flojera administrativamente se aplazan los tiempos, y los padecimientos se complican; por lo tanto, los costos se disparan más allá de lo racional, algo que una acción bien elaborada hubiera evitado. Lo mismo ocurriría con las infecciones que el 20 o 30 por ciento de los pacientes llegan a desarrollar por estar más de la cuenta en una sala de urgencias.

El político estadounidense subrayó que el tema de la salud nunca ha sido fácil pero que trabajar en él hace la gran diferencia en la calidad de vida de los mexicanos, e invitó a desarrollar programas de incentivos en los programas de salud como sucede con el seguro de Autos.

# Mayor portabilidad e incorporar a más mexicanos a la formalidad laboral y a los esquemas de ahorro y pensiones, el desafío de México

Luis Adrián  
Vázquez Moreno  
*@pea\_lavm*

**A**lgunos de los desafíos más grandes que deberá enfrentar el sistema de pensiones en México son:

lograr una portabilidad efectiva, un manejo sustentable y el establecimiento de estrategias que motiven a los trabajadores a incorporarse al mercado laboral formal para que tengan acceso al ahorro obligatorio y voluntario. Y es imperativo, además, que las pensiones tengan mayor calidad y suficiencia en el monto que cada persona recibe.

A estas conclusiones arribaron los participantes en el panel "Desafíos del sistema de pensiones en México", en el que hablaron José Antonio González Ayala, director general del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS); Carlos Ramírez Fuentes, presidente de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar); y Óscar Franco López Portillo, presidente de la Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro (Amafore), moderados por Fernando Solís Soberón, presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

## *El ahorro de los derechohabientes del IMSS, de los más bajos del mundo*

Aunque muchos son los retos que en materia de pensiones debe atender México, los panelistas reconocieron que sí ha habido avances importantes. Por ejemplo, el hecho de que ya no se pierda la antigüedad si el trabajador se pasa laboralmente del sector público al privado o viceversa es un gran avance. Sin embargo, las tareas pendientes afloran por varios lados: "Tenemos que buscar, seguir haciendo que el sistema sea más portable", pues aunque los dos sistemas grandes de pensiones ya son portables, faltan algunos a nivel estatal y sobre todo municipal. Eso sin duda es un reto.

Los panelistas manifestaron que parecía que no se ha hecho conciencia de que los mexicanos estamos viviendo un proceso de envejecimiento poblacional muy acelerado, que se va a acentuar más en las próximas dos décadas. Apenas estamos en la primera fase de este proceso y, aunque tenemos el profusamente citado bono demográfico de jóvenes cuya edad está entre 15 y 20 años, urge hacer grandes cambios porque el número de mexicanos mayores de 65 años se triplicará en los próximos 20 años.

Los conferenciantes exhortaron a co-

brar conciencia de este fenómeno, inevitable e inminente. Afortunadamente, la situación no es tan asfixiante como en otros países, como estamos viendo ahora el problema en Europa, que ya está muy avanzada en su proceso de envejecimiento y que de alguna manera está experimentando las primeras consecuencias de ese fenómeno.

Los especialistas en el tema de pensiones señalaron que otro foco de alarma en materia de ahorro para el retiro es que las personas con acceso a este beneficio no están ahorrando lo suficiente. El envejecimiento poblacional está a la vuelta de la esquina, y en el Sistema de Cuentas Individuales que cubre a los trabajadores afiliados al IMSS y al ISSSTE, éstos están aportando y ahorrando cantidades que se consideran de las más bajas del mundo: 6.5 o 7.5 por ciento del salario base de cotización, en el caso de la primera institución, dependiendo del nivel salarial, y para los trabajadores del Issste un poquito más del 11 por ciento.

Y, por si fuera poco, hay un enorme reto de cobertura, es decir, los afortunados que tienen un empleo, afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social o

al Issste, por lo menos están ahorrando y tendrán algo para su futuro. Tenemos que hacer algo para que se incremente esa aportación; pero, para todos aquellos que no están ahorrando, 11 millones de trabajadores independientes y entre 15 y 20 millones de mexicanos, la situación es catastrófica, pues están de una u otra manera brincando y saliendo de la informalidad.

Es claro, agregaron los ponentes, que entre los desafíos por atender está el de crear conciencia de la importancia de ahorrar y de involucrarse con el esquema. Es decir, necesitamos involucrar al trabajador dueño de una cuenta individual en el monitoreo, el manejo y las decisiones que tiene que tomar respecto a ésta, pero sobre todo a aquellos millones de mexicanos que no hemos logrado incorporar, por razones de cobertura, a esta dinámica.

El principio de cultura financiera manda, sobre todo, responsabilizar a los mexicanos y a los ciudadanos de tomar bajo su control el futuro de esta contingencia de retiro que nos llegará a todos y para lo cual tenemos que asumirlo esencialmente como una responsabilidad propia.

# Unificación del euro, solución a la crisis económica de Europa

Ana Laura Martínez P.  
*@pea\_analaura*

**L**a unificación del euro como moneda que se utilice en los países que conforman la Unión Europea (e incluso en aquellos otros que también quieran participar) es una de las posibles soluciones que en un futuro no tan a largo plazo podrían estabilizar la economía de Europa; ya que, en primer lugar, la creación de dicha forma de pago se promovió con la intención de unir a todas estas naciones para que en caso de que alguna tuviera un conflicto interno, las demás pudieran apoyarla, pues entenderían bien su esquema de trabajo económico.

Por otra parte, como en el caso de la unificación de

una moneda, se necesita crear también una regulación y una supervisión únicas, procedimientos de sanciones y presupuestos comunes con el objetivo de buscar el bienestar y estabilidad de todos los países, porque sólo gracias a esta visión la crisis económica en la que actualmente la zona europea se encuentra sumergida podrá ser superada.

Así lo expresó José María Aznar, expresidente del gobierno de España (1996 - 2004), al participar en los trabajos de la XXIII Convención de Aseguradores de México con su ponencia "El futuro económico de Europa". El político español se mostró positivo en su mensaje sobre el porvenir al que puede aspirar la región y sobre el presente y futuro de Latinoamérica, e hizo hincapié en la situación de México al declararse cre-

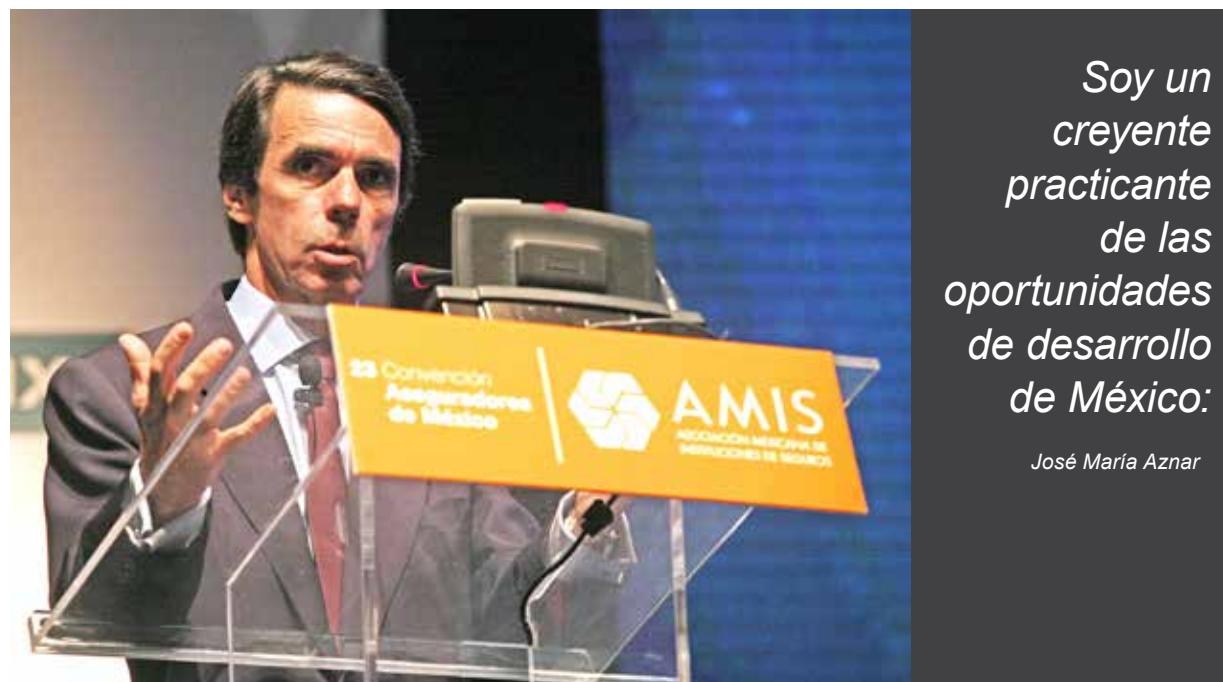
yente practicante de las oportunidades de desarrollo del país.

Regresando al tema de Europa, los problemas en este lugar comienzan cuando se empieza a considerar al euro como un punto de llegada y no de partida; por eso es que hay desestabilización en la zona, afirmó Aznar. Desde 1999, cuando esta moneda se introdujo a la eurozona, se pretendía que todos los países participantes la adoptaran; sin embargo, algunos de ellos no la aceptaron, impusieron su propia forma de pago y por tanto diferentes reglas, factores que llevaron a la desconfianza y a la falta de credibilidad por parte de quienes sí se habían sumado. Después de ello el mensaje fue: cada quien puede manejarse como mejor le parezca. Ahí estuvieron las primeras fallas, lo que llevó a dos consecuencias principales: la disparidad en el valor del euro (vale diferente según la zona en la que uno se encuentre) el fraccionamiento del mercado financiero de la Unión Europea.

José María Aznar señaló que el euro como moneda única significa estabilidad y disciplina, por una parte, y flexibilidad y competitividad por la otra, elementos con los que por supuesto cualquier nación con deseos de crecer y desarrollarse debe trabajar día tras día.

En resumen, el futuro del euro está ligado al futuro de la Unión Europea: si el euro desaparece, ésta correrá la misma suerte. Así pues, cada uno de los países involucrados hasta ahora debe unirse para discutir cómo se puede financiar el bienestar para todos a través de nuevos pactos sociales que redefinan las necesidades de sus habitantes.

Cabe aclarar que la adaptación de cada país dependerá de lo que su gobierno, sector privado, población, sistemas, etcétera hagan por sí mismos y, si éstos no creen en la estabilidad y crecimiento es por su propia experiencia, pero hay que confiar en que si se trabaja en equipo las limitantes con las que se han enfrentado hasta ahora pueden convertirse en nuevas oportunidades, concluyó el expresidente español.



*Soy un creyente practicante de las oportunidades de desarrollo de México:*

José María Aznar

# El Seguro, esencial para el desarrollo social y económico del país: Peña Nieto

César Rojas Rojas  
 @pea\_crojas

**E**l presidente de México, Enrique Peña Nieto estuvo en la comida de clausura de la XXIII Convención de Aseguradores de México (CAM) que organizó la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) en donde celebró la oportunidad de compartir temas vinculados al esfuerzo que el gobierno de la república viene haciendo para "renovar y darle nuevos bríos a este sector de las finanzas de nuestro país".

El primer mandatario afirmó que los seguros son esenciales para el desarrollo social y económico de un país moderno, pues contribuyen a proteger el bienestar y el patrimonio de las familias, además de que son un impulso indiscutible del crecimiento económico y ayudan a promover la eficiencia de los mercados, así como a estimular el ahorro a largo plazo.

Por la importancia que tienen estos mecanismos de protección, el presidente reconoció a la AMIS por la organización de un foro que calificó "de alto nivel". Y no le falta razón, pues los ponentes permitieron a los interesados tener una visión más amplia de la actividad aseguradora.

El jefe del Ejecutivo recordó que hace un año tuvo la oportunidad de dirigirse a los aseguradores. En aquel entonces era

candidato a la presidencia, y una de sus ofertas políticas fue que el crecimiento económico sería una prioridad de la agenda de su gobierno.

"Crecer económicamente, lograr un México próspero, es una de las cinco grandes metas nacionales que mi gobierno se ha trazado", reiteró. Un requisito esencial para lograrlo es mantener la estabilidad macroeconómica, incluyendo unas finanzas públicas sanas.

Peña Nieto aprovechó el foro para reconocer el respaldo de las principales fuerzas políticas en las reformas que ya han podido realizarse y que ayudarán, previó, a incrementar y democratizar la productividad en México.

De acuerdo con el mandatario, el mundo ve a México como una nación que hoy posee una gran oportunidad de desarrollo, pero éste no llegará por inercia sino que será resultado de las reformas adecuadas y del trabajo de todos. Hizo entonces un recuento de las reformas que ya aprobó el Poder Legislativo.

El político hizo énfasis en la presentación de la reforma financiera que hizo aquella mañana en el alcázar de Chapultepec entre quienes han firmado el Pacto por México y que tiene el objetivo de que haya más crédito y en mejores condiciones. Pidió también que la reforma política no se confunda con la reforma fiscal.

El presidente de la república dijo que,

si bien algunos cambios acaparan la atención mediática de una manera evidente, no deben pasarse por alto otras modificaciones importantes, como la que se publicó el 4 de abril de 2013 en el Diario Oficial de la Federación, que anuncia implica la nueva Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, y la reforma a la Ley Sobre el Contrato de Seguro.

"Con este nuevo marco normativo, que quizás pasó desapercibido para algunos pero que sé que las instituciones de seguros lo tienen claramente identificado porque son precisamente los sujetos de esta regulación, con este nuevo marco normativo, repito, se fortalece el andamiaje institucional de los sectores de seguros y de fianzas", dijo Peña Nieto.

Con esta reforma, añadió, se actualiza el régimen prudencial de las aseguradoras, incorporando estándares y las mejores prácticas internacionales. "Se incluyen medidas en materia de requerimientos de solvencia, gobierno corporativo, transparencia y disciplina de mercado, así como una regulación y supervisión financiera más estricta."

El presidente dijo que hoy puede decirse con satisfacción que México es uno de los países con mejor regulación para mantener la fortaleza del sector asegurador en beneficio de los usuarios.

Pero, para que se logre el objetivo, es necesaria la construcción de un proyecto reglamentario enriquecido por los inte-

grantes del sector, por lo que instruyó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas para iniciar un amplio proceso de consulta.

"Estoy convencido de que, si crece la industria de seguros y también la de fianzas, crece la seguridad y la tranquilidad de las familias mexicanas frente a cualquier imprevisto."

Antes de declarar clausurados los trabajos de la XXIII Convención de Aseguradores de México, Peña Nieto se dirigió a Fernando Solís Soberón para manifestarle que su gobierno recoge con interés la propuesta que le ha presentado el sector para participar en el sistema de seguridad social universal, uno de los compromisos de gobierno sobre el cual ya se está trabajando y que será parte de las iniciativas que en los siguientes meses se estarán presentando dentro del Pacto por México.

El presidente de la república acudió a la comida de clausura después de la presentación de la reforma financiera, que se celebró en el Castillo de Chapultepec, por lo cual llegó acompañado del secretario de Hacienda, Luis Videgaray Caso; Miguel Ángel Mancera, jefe de gobierno del Distrito Federal; Mercedes Juan, secretaria de Salud; Idelfonso Guajardo, secretario de Economía; y Rosario Robles, secretaria de Desarrollo Social, como parte de la comitiva del gobierno federal.

# Reformas estructurales, la mayor oportunidad de crecimiento para México: Agustín Carstens

Ana Laura Martínez P.  
 @pea\_analaura

**D**esde la perspectiva de Agustín Carstens, gobernador del Banco de México (BM), la implementación de diversas reformas estructurales a nivel nacional es la mayor oportunidad de crecimiento económico, político y social para México, pues se puede aprovechar la actual situación financiera negativa en la que se encuentran los países avanzados (que frena la economía mundial) para crear un impulso propio de desarrollo interno sin solicitar ayuda del extranjero.

Esto lo expresó durante su conferencia "Panorama económico de México", dentro del marco de la XXIII Convención de Aseguradores de México, organizada por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), en la que hizo énfasis en que, al no recibir México apoyo externo con flujos de capital, como sucedía años atrás, el país debe tomar decisiones que lo conduzcan hacia sus propias metas.

Carstens señaló que a nivel mundial se necesita hacer un esfuerzo que lleve a la convergencia del crecimiento y las instituciones creando una supervisión única en materia financiera, así como el establecimiento de un fondo de resolución de crisis y un fondo de protección al ahorro bancario único para restablecer la confianza perdida en cada una de las economías.

En el caso de México, el gobernador del BM afirmó que, gracias a las reformas estructurales (en telecomunicaciones, en competencia, en materia laboral, educativa y otras más, como la financiera), vamos por el camino correcto, volviéndonos más competitivos, lo



Agustín Carstens

que se traduce en hacer más con los insumos que ya tenemos.

"Llevamos 16 trimestres consecutivos sin frenos en el crecimiento económico. Esto nos está desinhibiendo y nos da la pauta para arriesgar más y mejor, lo que antes no se hacía."

En la parte de los flujos de capital, se ha visto una gran entrada de dichos capitales dirigidos al mercado financiero nacional, lo cual ha contribuido a tener un mejor papel en la bolsa y caídas importantes en las tasas de interés, factores que funcionan como impulsos

del crecimiento económico del país y de una mayor intermediación financiera.

"Aquellas economías que hayan aprovechado el periodo de flujos de capital para volverse más competitivas, más productivas y más seguras desde el punto de vista de su capacidad de crecimiento son aquellas que van a tener una mayor capacidad de retener capitales", afirmó el expositor.

Ha resultado muy importante que desde hace ya algunos años en México se ha insistido en mantener sano el marco macroeconómico, pues así se puede navegar de mejor manera en las turbulentas aguas que provienen de la crisis económica mundial.

El Banco de México ha contribuido positivamente en toda esta estabilidad, ya que se tiene un mandato claro de autonomía orientado hacia la preservación del poder adquisitivo de la moneda. "Vamos a hacer nuestro trabajo; vamos a seguir insistiendo en bajar la inflación y hacerla que converja al 3 por ciento, lo que es muy importante porque va a hacer que la intermediación financiera sea a más largo plazo, más estable."

De igual manera se ha creado el Consejo de Estabilidad Financiera con el fin de que haya un mejor diálogo entre autoridades (incluyendo a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas) y se tenga una visión integral del sistema financiero para evitar situaciones difíciles y malentendidos, o detectarlos a tiempo para poder actuar en consecuencia.

Finalmente, Agustín Carstens dijo que las perspectivas para el desarrollo de México son buenas; sólo se necesita reforzar el paso en dirección a las reformas estructurales y continuar protegiendo y fortaleciendo el marco macroeconómico.

# Lograr un sistema de seguridad social universal, portabilidad, historial e incentivos, entre los retos de la salud de México



Pablo Kuri, Fernando Charleston, Xavier de Bellefon, Luis Antonio Godina y Carlos Angulo Parra

**Luis Adrián  
Vázquez Moreno**  
@pea\_lavm

Muchos son los retos en materia de salud en México. Lograr un sistema de seguridad social universal, hacer posible la portabilidad del servicio y de las coberturas de seguros de Salud y Gastos Médicos Mayores, crear una especie de buró de crédito de salud que reporte el comportamiento de cada persona en esta materia y establecer planes de incentivos para quienes se conserven en buena forma serían algunas de las acciones que representan el ideal de un sistema de salud en este país.

Así lo dejaron ver los panelistas Pablo Kuri, subsecretario de Salud; Fernando Charleston Hernández, presidente de la Comisión de Desarrollo Social de la Cámara de Diputados; y Carlos Angulo Parra, integrante de la Comisión de Economía de la Cámara de Diputados y Luis Antonio Godina Herrera, secretario general del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, moderados por Xavier de Bellefon, vicepresidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), durante la mesa redonda "El reto de la salud en México. Sus repercusiones en la política pública, social y económica".

En esta mesa de análisis se dijo que, de entre todos los puntos pendientes de la agenda en materia de salud, se debería construir el equivalente al primer piso para lograr un sistema eficaz, de calidad

e incluyente, pues continuar bajo la misma inercia agudizará el enorme rezago social y económico para este país en los años por venir.

No es desconocido que llegar al ideal de un sistema de seguridad social universal es un sueño que se ha buscado desde hace por lo menos 80 años, periodo en el que ha prevalecido una duda: ¿dónde están esos espacios de colaboración pública y privada que faciliten mejores servicios, mayor calidad y menores costos?

Para que la seguridad social alcance niveles satisfactorios de universalidad coincidieron los panelistas en que se debe fortalecer una circunstancia previa: la prevención y cuidado de la salud. Hacer crecer la protección sanitaria se traducirá sin duda en la corrección de males que hoy aquejan (y en algunos casos colapsan) la atención de las instituciones dedicadas a restaurar la salud.

Los expositores consideraron que establecer un plan de seguridad social demanda segmentar las acciones en pequeñas facetas que se deben ir atendiendo de lo particular a lo general. De esa manera, lo que haga cada organismo se podrá corregir en el círculo directo de influencia, para luego, en áreas más grandes, establecer grandes líneas de cooperación; es decir, de lo micro a lo macro. Eso facilita a la vez percibirse de aquellos aspectos en los que son más eficientes los sectores público y privado, y así confirmar su participación.

Hay aproximadamente tres millones de asalariados que no reciben la prestación del seguro social.

Otro reto sería buscar los mecanismos públicos y privados mediante los cuales se lograra elevar el volumen de beneficiarios de los servicios de salud. Hay nuevos riesgos que la seguridad social no cubre. El desempleo es uno de ellos, y es un concepto muy amplio en el cual se debería trabajar.

Por otra parte, el seguro de cuidados de largo plazo, mejorar los esquemas de rentas vitalicias, la invalidez en los riesgos de trabajo, entre otros, es necesario rediseñarlos en algunos de los casos para conseguir edificar un sistema mucho

más competitivo y eficiente.

La prevención y control de las enfermedades crónicas no transmisibles, agregaron, es otro de los grandes retos de la salud en México. La obesidad, hipertensión, diabetes, cáncer han alcanzado niveles alarmantes. En este país, 75 por ciento de la población adulta tiene sobrepeso u obesidad, y el 30 por ciento de los niños están en condiciones similares, y eso es un grave problema de salud pública que se debe atender.

Desde el punto de vista de los diputados federales, los próximos pasos que se habrán de dar en materia de salud son: cubrir los daños de las personas que tienen accidentes en las carreteras federales y establecer una especie de sistema de contralorías sociales, las cuales tendrían como tarea supervisar que los presupuestos se ejerzan adecuadamente.

En el corto plazo, las acciones para desarrollar la salud en México tienen que ver con el mejoramiento de la calidad y la garantía de la suficiencia de los servicios de salud, sin olvidar la prevención. Actualmente nos enfocamos sólo en

corregir, cuando podríamos dar un paso importantísimo en materia de salud si les diéramos prioridad a los esquemas de prevención y a la transparencia en el ejercicio de los presupuestos para tal efecto.

Partiendo del hecho de que ni el Estado ni el sector público son capaces de hacerse cargo de la situación de manera individual, hay que enfocar la mira en definir los objetivos que corresponden a cada ámbito: qué al Estado y qué a la iniciativa privada, ambos permeados por un ingrediente esencial: la prevención. Esto será sin duda lo más adecuado si se tiene la expectativa de que los beneficios llegarán en el largo plazo.

Kuri, Charleston Hernández y Lerdo de Tejada exhortaron a hacer un cambio radical en lo que hasta ahora se entiende por **seguridad social**, y esa nueva manera de entender las cosas tendrá que aclarar los conceptos y favorecer la convergencia de las acciones. Finalmente coincidieron en señalar que un nuevo enfoque y una más amplia cultura de la prevención y la salud ni siquiera es un tema exclusivo de la secretaría de este ramo, sino que también es un tema de cultura y educación en el cual hay que establecer iniciativas para incorporar planes académicos que logren formar generaciones con una visión distinta en la materia.

**SUMMA**  
INTERMEDIARIO DE REASEGURO

Incendio

Ingeniería

Aviación

Mártimo

R.C.M.I.

Vida

Salud

Energy

Diversos

Fianzas

**Manuel M. Ponce 322 - Piso 2**  
**Col. Guadalupe Inn**  
**01020 México, D. F.**  
**Tel +5255 5662 6368 Fax +5255 5663 4898**  
[www.summare.com.mx](http://www.summare.com.mx)

En **SUMMA**, experiencia y excelencia a tu servicio



# Tu pasión

## Philip Harri man

Graduado de la Universidad de Husson, Bangor, Maine en Administración de Empresas, con especialización en Seguros, Philip Harriman comenzó su carrera en seguros en 1977. Unos años después, en 1983, se unió a Michael A. Lebel para formar "Lebel y Harriman, LLP", con sede en Falmouth, Maine, desde donde intermedian seguros y administran inversiones.

Desde hace más de 30 años, Philip Harriman ha trabajado con empresas familiares y sin fines de lucro en las áreas de la jubilación, sucesión y planificación patrimonial. Ha sido un valioso participante en diferentes comités de la MDRT, incluyendo Finanzas, Programa de Desarrollo de la Reunión Anual, Programas de Arreglos Generales para la Reunión Anual, Relaciones Públicas, Calificaciones, Constitución y reglamentos, como también la Fuerza de Tarea "Bottom Line".

Afirma que hay dos pensamientos que lo han ayudado a lo largo del camino, para afrontar distracciones y el rechazo, así como a enfocar su energía en lo que tiene importancia: "Si no puedes visualizar algo en tu mente, nunca va a suceder en la realidad, "Debemos traer puesta la medalla de oro desde adentro, antes de podernosla colocar en el cuello."

Está convencido de que todo aquello que vale la pena no se logra por sí solo.



- Miembro de la MDRT desde 1983
- Caballero Diamante de la Fundación MDRT.
- En el año 2000 fue galardonado con el premio J. Putnam Stevens Award por su sobresaliente aportación a la profesión de Seguros de Vida.
- Miembro del consejo de la Association of Advanced Life Underwriting.
- Top of the Table desde hace 14 años
- De 2003 a 2008 se desempeñó como miembro del Comité de Million Dollar Round Table Ejecutivo
- Ex miembro del directorio de la Fundación de Seguros de Vida para la Educación
- Expresidente de la Million Dollar Round Table

# MUNDO DEL Asegurador



Gana Guadalupe Elvira Ayala Arredondo de MetLife México Trofeo AMASFAC de Gastos Médicos Mayores 2012

Gurús en liderazgo Engalanán el primer Aon Day

Agradece y premia Seguros Banorte-Generali la lealtad de sus Asegurados



## ALAMO SEGUROS INAUGURA CENTRO DE ATENCIÓN A CLIENTES EN MORELIA



Encabezó el evento Silvia Alejandra Altúzar, Directora General de la compañía

Morelia, Mich., a 24 de Abril de 2013. Como parte de su estrategia de crecimiento y orientada a mejorar su servicio, ALAMO inauguró un Centro de Atención a Clientes en la Ciudad de Morelia. Encabezó el evento Silvia Alejandra Altúzar González, Directora General de la empresa, quien manifestó: "el reto que tenemos implica un gran esfuerzo de trabajo, de creatividad y servicio que nos lleve a cumplir nuestra misión y nuestra visión".

Durante su discurso, Silvia Altúzar expresó: "La gran bendición de la vida es el mañana

y hacer realidad tus sueños, me siento orgullosa de continuar el sueño de mi padre. Es un gusto contar con la presencia de distinguidas personalidades que nos acompañan, equipo de Álamo Seguros, compañeros de MetLife, familia y amigos.

Quiero expresar infinitas gracias a todos, a mi padre por sembrar la semilla, al gobierno por todo su apoyo, a nuestro socio comercial MetLife por confiar en nosotros, gracias a todo el equipo de Álamo Seguros, a nuestros miles de clientes y a toda mi familia que siempre está conmigo".

En representación del Gobierno del Estado estuvo presente el C.P. Carlos Río Valencia, quien felicitó a los directivos de la compañía y manifestó: "la inauguración de estas nuevas oficinas enorgullece al estado de Michoacán, agradecemos todos los beneficios de tener a los trabajadores asegurados y a nombre del Gobierno del Estado reitero todo su apoyo". Por su parte, el Director de Afore de MetLife, dijo: "felicito a todo el equipo de Álamo Seguros por este gran logro, es un honor trabajar con todos ustedes, a nombre de MetLife les deseamos un gran éxito".

# Gurús en liderazgo

## Engalanan el primer Aon Day

El Aon Day reunió a una destacada comunidad de directores de diversas empresas multinacionales para ofrecer una experiencia de conocimiento e intercambio de ideas.



*Roberto Arroyo, Chairman de Aon Hewitt.*

**A**on, Consultores en Administración de Riesgo y Capital Humano, organizó su primer evento denominado Aon Day, un foro con ponencias, impartidas por expertos en liderazgo y alto desempeño.

Aon Day surge con la idea de reunir a una destacada comunidad de directivos de alto nivel para propiciar el intercambio de ideas, adquirir nuevas experiencias y generar valor intelectual entre los participantes.

El evento se llevó a cabo en Expo Bancomer Santa Fe, en la Ciudad de México, siendo un punto de encuentro entre clientes, prospectos y socios de negocio, en el que se ofreció una experiencia de conocimiento sobre tendencias del mercado enfocadas a talento y riesgo.

Roberto Arroyo, Chairman de Aon Hewitt, estuvo a cargo de la bienvenida a los asistentes y dio paso a las conferencias encabezadas por Patrick Old y Eduardo Pascual.

La primera parte del evento estuvo a cargo de **Eduardo Pascual, Director de Talento**, quien presentó los resultados del Top Companies

for Leaders 2011-2012, estudio que muestra las prácticas que realizan las organizaciones para atraer, retener y desarrollar a sus líderes.

Por otro lado, **Patrick Old, Director de Control de Riesgos**, presentó el Risk Maturity Index, herramienta que mide el nivel de madurez de la gestión de riesgo de una organización.



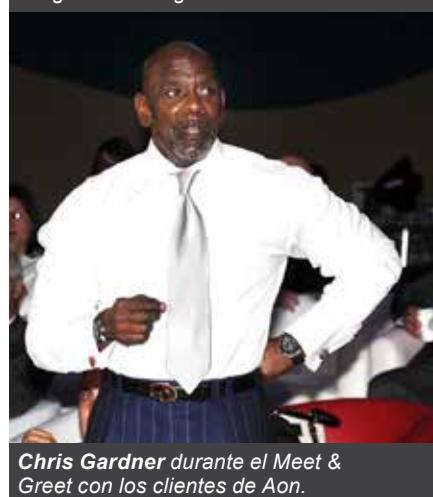
*Jorge Valdano durante su ponencia: Motivación y trabajo en equipo.*



*Eduardo Pascual capturó la atención de los asistentes.*



*Patrick Old habló sobre la gestión de riesgo de una organización.*



*Chris Gardner durante el Meet & Greet con los clientes de Aon.*

A través de sus expertos, Aon brinda respaldo y soluciones eficaces para identificar las oportunidades y proteger a las empresas de las amenazas a las que están expuestas. De la misma forma, otorga soluciones innovadoras para la optimización de su capital humano.

El reto de Aon es mantener el ritmo de cambio para que sus clientes lo distingan como una empresa innovadora, capaz de brindar siempre las mejores respuestas. Y comprometida con la profesionalización, organiza eventos como el Aon Day, que contribuye al conocimiento y experiencia compartida por gente exitosa para apoyar en la toma de decisiones efectivas de sus clientes.

Entre los gurús que participaron en el evento, destaca el campeón de fútbol en el mundial de México 86, **Jorge Valdano**, especialista en el desarrollo de equipos de alto rendimiento y desarrollo de habilidades gerenciales, con su ponencia: Motivación y trabajo en equipo.

**Chris Gardner**, presidente y fundador de la financiera Gardner Rich LLC, quien fue reconocido por su biografía que inspiró la película "En busca de la felicidad", protagonizada por Will Smith. Gardner compartió sus anécdotas y convivió con los asistentes al Aon Day.

Aon Day finalizó sus sesiones con **Mario Alonso Puig**, socio de cirugía en la Harvard Medical School y uno de los mayores referentes europeos en el área de la neurociencia y alto rendimiento. Puig compartió su punto de vista sobre liderazgo y la importancia del buen manejo de las emociones.

Finalmente, **Raúl Puente**, CCO de Aon, clausuró el evento, agradeciendo a los asistentes su participación y reafirmando que Aon está comprometido y preocupado por compartir conocimiento de vanguardia, con este tipo de experiencias integrales.

**AON**

Blvd. Manuel Ávila Camacho  
#1 Piso 3,4 y 13  
Col. Polanco, Miguel Hidalgo C.P.  
11560, México D.F.

Teléfono: 01 800-0202-AON (266)

Página Web: [www.aon.com.mx](http://www.aon.com.mx)

## Gana Guadalupe Elvira Ayala Arredondo de MetLife México Trofeo AMASFAC de Gastos Médicos Mayores 2012



### Cinco Agentes de Seguros de MetLife entre los 30 mejores productores de Seguro de Vida Individual

**C**on una producción de seiscientos ochenta y nueve mil pesos y 92 por ciento de conservación, Guadalupe Elvira Ayala Arredondo, agente de seguros de la aseguradora Metlife México, se hizo acreedora al Trofeo Amasfac 2012 que por vez primera la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (AMASFAC) le otorga al mejor productor del seguro de Gastos Médicos Mayores. La estatuilla le fue entregada en evento especial de la AMASFAC aunque también recibió otro reconocimiento del Secretario de Hacienda, Luis Videgaray, en el marco de la Convención de Aseguradores de México (CAM).

Luego de recibir el trofeo, la Campeona de Gastos Médicos Mayores, Guadalupe Ayala, manifestó que el haber logrado ser la primer ganadora en esta categoría de productos representa un gran orgullo y compromiso ya que hoy esta distinción marca un precedente que es el punto de partida para que tanto en lo personal, como con el resto de los colegas agentes de seguros busquen superar sus propias marcas de venta, y de esa manera puedan no sólo crecer como profesionales de la venta de seguros, sino también contribuir al desarrollo de una cobertura de tanta utilidad para la sociedad.

Quienes comercializamos el seguro de Gastos Médicos Mayores, dijo, entendemos

que en cada cobertura que se coloca en el mercado estamos brindándole la oportunidad al asegurado de salvaguardar algo muy preciado, la salud y al proteger ésta, por lo consiguiente la vida y el patrimonio. Gastos Médicos es un seguro muy importante y a la vez muy desafiante para vender. Implica, dijo, un trabajo arduo, en donde el agente debe estar al 100 preparado y con un amplio concepto de la importancia de lo que es el servicio al cliente, ya que es dijo, un ramo que exige mucho de las dos, además de co-

nocimiento, servicio y, por supuesto compromiso.

Vender Gastos Médicos también implica tener mucha disciplina tanto en el manejo fiscal como de seguimiento de la administración de la cartera ya que de ello depende en gran medida la renovación de la cobertura, apuntó la agente Campeona representante de MetLife.

¿Qué sigue para Guadalupe Ayala? Sigue llevarle mayor protección a la gente. Reforzarme en estructura. Cuando creces tanto, las acciones a seguir para continuar en la senda del éxito profesional es teniendo suficiencia en servicio, en preparación, en actualización, en fin, en todos los sentidos porque este seguro es apasionante y sumamente exigente y debes estar preparado para cada caso que se vaya a presentar.

Asimismo agentes de seguros de MetLife México participaron para obtener el Trofeo AMASFAC en la categoría de Vida Individual. A continuación la relación de los ganadores:



### TROFEO AMASFAC VIDA 2012

Lugar No.	Nombre	Sección
10	Alfonso Andrés López Sánchez Metlife México, S.A.	Cd. México
17	Agustín Salazar Nolasco Metlife México, S.A.	Cd. México
19	Jesús Soto López Metlife México, S.A.	Cd. México
23	Moisés Martínez Hernández Metlife México, S.A.	Cd. México
27	Hugo Alberto Jiménez Lozano Metlife México, S.A.	Cd. México

# Agradece y premia Seguros Banorte-Generali la lealtad de sus Asegurados

**SBG Ratifica el compromiso con sus Clientes • Entrega un automóvil BMW al ganador del concurso.**

**E**l 6 de mayo Seguros Banorte Generali, S.A. de C.V. premió con un automóvil marca BMW a Juan Carlos García Hernández, residente de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, afortunado ganador del concurso realizado exclusivamente para consentir a sus Asegurados. De esta manera Juan Carlos García no sólo obtuvo el beneficio de contar con un seguro de Vida y Hogar constante y no sólo en caso de que ocurra un siniestro, sino de recibir una de las unidades automotrices más lujosas.



La premiación se dio lugar en la Agencia BMW Grupo Bavaria Polanco, en la Ciudad de México con la presencia de José Mario Treviño Requejo, Subdirector de Telemarketing de Seguros Banorte-Generali quien reiteró el compromiso que tiene la firma con todos sus Clientes y así brindarles beneficios adicionales que los mantenga contentos con la marca.

Finalmente Treviño Requejo, acompañado de Miguel Ángel Treviño y Gabriela Castañeda hizo entrega de las llaves del automóvil. "Se los agradezco mucho, veo que son una empresa responsable con sus Asegurados" atestiguó con mucha emoción el premiado.



**BANORTE - GENERALI  
SEGUROS**



CUPO  
LIMITADO / RESERVA TU LUGAR

Expo Negocios  
**FORO**  
para  
*agentes*  
de seguros y fianzas



# Primer Foro Regional Noreste para Agentes de Seguros y Fianzas

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

Entendiendo tu entorno, tu negocio y tu pasión

## ■ PROGRAMA

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

## ■ CONFERENCISTAS

### PHILIP HARRIMAN



FEDERICO REYES  
HEROLES  
Presidente de Transparencia  
Mexicana



DIEGO  
CHORNOGUBSKY  
Representante de Kinder Brothers  
International para América Latina



ENRIQUE  
GÓMEZ  
GORDILLO  
Consultor experto en Marketing



MARY CARMEN  
MALDONADO  
Responsable de LIMRA y LOMA  
para América Latina y el Caribe

## ■ ASISTENCIAS

Inscripción:

**\$1,890**

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

## ■ BENEFICIOS

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

 El Asegurador®

Tels. 3626 0495  
3626 0498  
5440 7830  
01800 821 9393

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



@elasegurador



ElAsegurador

[www.elasegurador.mx](http://www.elasegurador.mx)



# Proponen alianza estratégica entre Seguro Social, aseguradoras y hospitales privados

*Se ampliaría la cobertura de servicios entre la población*



Eduardo Cruz, Eduardo González, Nelly Aguilera y Enrique Cárdenas

Alma G. Yáñez Villanueva  
@pea\_alma

**E**n el marco de la XXIII Convención de Aseguradores de México, se efectuó el panel "Sistemas de Salud en otros países: regulación, financiamiento y prestación de servicios". Ahí se propuso una alianza estratégica entre el Seguro Social, las aseguradoras y los hospitales privados para ampliar la cobertura de servicios, ya que, de acuerdo con los participantes, las carencias se deben al incremento de la población y a factores sociales que impiden una mejora en el servicio público de salud.

En la mesa de discusión participaron Eduardo A. Cruz, presidente de la Asociación Latinoamericana de Sistemas

Privados de Salud; el doctor Enrique Cárdenas Sánchez, director ejecutivo del Centro de Estudios Espinosa Yglesias; la doctora Nelly Aguilera, titular de la Unidad de Análisis Económico de la Secretaría de Salud; y, como moderador, Eduardo González Pier, presidente ejecutivo de la Fundación Mexicana para la Salud.

Los panelistas deploren: "en nuestro país, del universo total de personas que nacen en hogares pobres, el 70 por ciento se mantiene en esa condición 20 años después".

Agregaron que los Sistemas de Salud cada vez son más costosos dado que la población está envejeciendo, por lo que es necesario fortalecer los mecanismos de prevención de las enfermedades, realizar asociaciones voluntarias o mediante una convivencia forzosa entre el

sector público y privado.

De igual modo, los especialistas coincidieron en que la edad de la población está creciendo y cada vez resulta más costoso tener cobertura universal en un país tan grande como México. Como en otros países, es prácticamente imposible tener a toda la población cubierta, y lo ideal sería, en nuestro caso, crear un sistema de salud único y propio.

Los funcionarios expertos en temas de salud propusieron cobrar un plan de salud a los niveles socioeconómicos medio y alto, y separar las funciones de las instituciones médicas para detectar con mayor facilidad los diferentes problemas para que tengan una solución más eficaz.

En el intercambio de puntos de vista se intentó poner en claro qué está pasando en otros países en el rubro de

salud y cómo podemos enriquecer las experiencias en México. "Es una agenda muy ambiciosa y compleja; sin embargo, ha sido una dinámica en la que hemos estado inmersos, como país, durante los últimos 15 años", comentaron.

En la discusión se hizo especial hincapié en la importancia de observar lo que otros países han realizado, porque todas las organizaciones sociales aspiran, con sus limitaciones e idiosincrasia, a tener un sistema de salubridad que responda a las necesidades y expectativas de calidad y buen trato que tiene la población y en particular los pacientes.

Finalmente, los participantes discutieron también sobre los cambios legislativos, operativos y financieros necesarios para realizar las modificaciones que den forma al sistema de salud que los mexicanos necesitamos.

**Juntos te daremos más**

ACE Seguros



ACE Fianzas Monterrey



**ABA | SEGUROS**  
una compañía de



Estamos orgullosos de anunciar que ABA Seguros, la cuarta compañía en seguros de líneas personales en México, es ahora un miembro del Grupo ACE.

Con más de US\$90 billones de dólares en activos y una calificación AA- de S&P, el Grupo ACE es una de las empresas de seguros más grandes y fuertes en el mundo. ABA Seguros con oficinas y agentes por todo el país, es uno de los líderes en la industria mexicana de seguros automotrices y residenciales y se ha ganado la confianza de sus clientes por más de 50 años.

ABA Seguros y ACE Seguros, junto con la compañía líder en el mercado de fianzas en México, ACE Fianzas Monterrey, están comprometidos en servir al consumidor y a las necesidades de propiedad y responsabilidad civil comercial de individuos, familias y negocios a través de México.

asegurado con



## COACHING



Ricardo Garza

*Life & Executive Coach, Especializado en Asesores y Promotores de Seguros  
Fundador de "La Academia de Asesores de Seguros", ricardo@esmicoach.com  
Twitter@esmicoach, www.EsMiCoach.com  
"Apoyo a los Asesores de Seguros a ser más Felices, logrando multiplicar sus Ingresos"*

¿Qué tanta presencia tiene tu negocio como asesor de seguros en internet al día de hoy? Espero que tengas bien clara tu respuesta; de lo contrario, ya vas tarde. Hoy en día la forma de abordar al cliente ha cambiado, y no digo que ya no funciona la manera tradicional, sino que hoy puedes beneficiarte de la tecnología, redes sociales, e-mail y demás, para varias cosas, como obtener prospectos, generar citas, y que más gente conozca tu negocio.

Possiblemente eres uno de los asesores que creen que la tecnología no los ayudará a vender más seguros. Olvida todos esos murmullos negativos que pueda haber en tu cabeza en este momento: "Es que no puedo", "Nunca lo he hecho", "No sé cómo", "Me es difícil", "A mi edad ya no se me da", etcétera. Quita esas creencias que te impiden a crecer y ser un mejor vendedor. En vez de eso pregúntate: ¿Qué tengo que hacer HOY para lograr más ventas? ¿Qué herramientas estoy dejando de utilizar que me ayudarán a incrementar mis ingresos? ¿Qué opciones TENGO que no he considerado para adaptar mi estilo de venta al mundo de hoy?

En estos días, la forma de dirigirte a tus clientes ha cambiado: ya puedes por medio de un e-mail, un video o a través de las redes sociales estar más cerca de un prospecto. La publicidad se ha vuelto inteligente. Es impresionante cómo puedes llegar a un mercado muy específico, y las posibilidades de éxito son cada vez mayores. En mi opinión, para lograr una venta es más sencillo afinar la puntería y disparar, en vez de disparar muchas veces hacia todos lados. Hoy tienes ya esa posibilidad de dirigir tus campañas, y de una forma muy sencilla.

Es muy importante resaltar que no sólo el marketing ha cambiado. También los clientes han cambiado. Hoy en día, al cliente te lo tienes que ganar, lo tienes que apapachar; él necesita encontrar el beneficio en lo que ofreces. Olvídate de ofrecer productos o servicios; tienes que ofrecer SOLUCIONES. El cliente quiere saber qué necesidad va a cubrir con lo que tú le ofreces. No le interesa si tu producto es muy bonito o si tu servicio es muy bueno. Hoy necesitas "enamorar" a tu prospecto dándole soluciones, explicándole cómo cubres sus necesidades y qué valor le ofreces.

En ningún momento estoy promoviendo que cambies tu forma de trabajar, ni

## Redes sociales = más prospectos

que te la pases metido en el internet todo el día "vendiendo". Mi propuesta tiene que ver con lograr que más gente te conozca, que puedas generar una mayor presencia e imagen entre tus clientes y prospectos y tener una comunicación mucho más directa y constante con las personas que te interesan.

Recuerda que tus mismos clientes son tus principales prospectos y que ésa es tu mina de oro para generar nuevos prospectos. Entonces si tú creas una campaña

de seguimiento con tus clientes, ellos se sentirán apoyados en todo momento por ti. Y no dudarán de volver a invertir en un producto contigo o de recomendarte con alguno de sus conocidos. Lo que tú debes lograr es estar siempre presente: envíales constantemente información de valor que les haga saber que son importantes para ti. Esto logrará que tú estés constantemente en su mente y que no seas uno de los asesores que sólo se aparecen para cobrar.

La tecnología es una excelente herra-

mienta para dar un buen seguimiento a clientes y para obtener nuevos prospectos. Así que, si has dudado de ingresar a este mundo, no vaciles ni un segundo, pues tanto el Facebook, LinkedIn, Twitter y Google+ están llenos de PERSONAS. Y es eso exactamente lo que tú necesitas... Te invito a tomar una acción HOY mismo hacia tu integración en las redes sociales y la tecnología con el fin de obtener más ingresos en el mediano plazo. **SIGUE CON ÉXITO.**

Mayo, 2013.

Mayo, 2013.

Summit

9 años

Agradecemos al sector asegurador, reasegurador, así como a la CNSF por su confianza y apoyo durante estos 9 años.

[www.summitrb.com](http://www.summitrb.com)

**1 ¿Cuáles son las razones que llevan a ACE a dar este importante paso en la región?**

Latinoamérica es una región estratégica para ACE donde vemos oportunidades de crecimiento tanto en el mercado asegurador como en el de fianzas. Un indicador de ello es la actual penetración de la industria aseguradora en el PIB de cada país en la región. Cuando la comparamos con aquellas de otras regiones más desarrolladas, vemos que hay aún mucho por crecer. A ello se le agrega el crecimiento de la clase media, lo que amplifica las oportunidades de crecimiento en el área de seguros personales.

En particular, México se ha convertido en un país estable en términos políticos-económicos, y creemos que los importantes cambios regulatorios que se están llevando a cabo en las distintas áreas de la economía fomentan aún más el crecimiento. En cuanto a la nueva ley de seguros, confiamos en que ésta fomentará la competencia, incrementará la innovación, la transparencia y el gobierno corporativo, fortaleciendo de esta manera al sector y su capacidad de crecimiento.

**2 ¿Qué oportunidad de crecimiento representan estas adquisiciones para ACE?**

ACE adquiere estas dos prestigiosas compañías, Fianzas Monterrey, la tercera afianzadora más grande del mercado, y ABA Seguros, compañía líder en el rubro de los seguros personales y automotriz, con el fin de continuar creciendo renta-



## Marcos Gunn

Chief Operating Officer (COO), ACE Latinoamérica

más alta solidez financiera que respalde y proteja el patrimonio de nuestros asegurados.

**4 La adquisición se concreta en medio del proceso de promulgación de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas. ¿Qué opinión tienen en ACE sobre el nuevo esquema regulatorio?**

El nuevo esquema regulatorio les proporciona un marco normativo claro a las aseguradoras para fortalecer la gestión de riesgos, el gobierno corporativo, la transparencia y la solidez financiera, lo que a su vez brinda más confianza en el sector y permite fomentar un mayor crecimiento del mercado. La nueva ley lleva también al mercado mexicano a un estándar dentro de los más exigentes a nivel internacional.

**5 ¿Qué puede esperar el mercado mexicano y la región de la incorporación de un jugador grande a nivel mundial como ACE?**

Nuestra expectativa es convertirnos en una de las principales compañías de seguros y fianzas del país y de la región. Como he mencionado, ACE tiene una gran presencia a nivel regional, un portafolio amplio y diversificado de productos y canales de distribución, como por ejemplo una red de más de 3 000 agentes en México.

**6 ¿Por qué eligieron esas dos compañías para incursionar en el mercado mexicano?**

Ambas compañías son líderes en el segmento en que operan, cuentan con una intachable reputación en cuanto a su nivel de servicio y solidez financiera y poseen una red de distribución que permitirá ampliar nuestra actual cartera de negocios, posicionándonos en un lugar de liderazgo en el mercado asegurador mexicano.

**7 Sin mencionar detalles, ¿está pensando ACE en otras adquisiciones a nivel regional? ¿Cuál es su posición actual en el mercado latinoamericano?**

La compañía en el transcurso de un año compró tres empresas en Latinoamérica. La primera fue la Aseguradora Río Guayas, del Banco de Guayaquil, en Ecuador, lo cual potenció nuestra participación en el mercado convirtiéndonos en la segunda aseguradora más grande del mercado.

Con las recientes adquisiciones en México, Fianzas Monterrey y ABA Seguros también pasaremos a una posición de liderazgo dentro del grupo de las aseguradoras más grandes del mercado.

ACE está enfocado en seguir creciendo rentablemente de forma orgánica en la región. Las adquisiciones complementan nuestra estrategia. Nuestra fortaleza siempre ha sido fomentar una política sana de suscripción que genere utilidades técnicas proporcionando una alta solidez financiera para respaldar a nuestros asegurados en los riesgos que nos transfieren.

No somos una compañía que se enfoque en la participación de mercado, sino en el desarrollo y la ejecución de un modelo de negocios que genere crecimiento sostenible en el largo plazo.

Te invita a:

### DESARROLLO DE PRODUCTOS

16 al 18 de Mayo

(Otorga HEC - Horas de Educación Continua para Actuarios Certificados)

#### DIPLOMADO TÉCNICO EN SEGUROS, FASE I

Inicia: 7 de Junio

#### DIPLOMADO TÉCNICO EN SEGUROS, FASE II

Inicia: 14 de Junio

#### DIPLOMADO TÉCNICO EN FIANZAS

Inicia: 14 de Junio

#### REASEGURO BÁSICO (Monterrey, N.L.)

Del 13 al 15 de Junio

### LIBROS ELECTRÓNICOS DE AUTO ESTUDIO

Cédula A Cédula B Cédula F PLD Fianzas

# Crear un sistema que regule los montos de participación, el mayor reto de los sistemas de pensiones

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

**E**n los países de América latina, la participación en sistemas de pensiones es muy baja; por tanto, el principal reto en el manejo de las pensiones en el mundo es crear un modelo que regule los montos de participación, pero sobre todo que obligue a los ciudadanos a tomar conciencia de lo importante que es ahorrar para el retiro. A esta conclusión llegaron Hernán Büchi, Michaella Koller, Karel van Hulle y David Tuesta Cárdenas durante su participación en una mesa de discusión dentro de la XXIII Convención de Aseguradores de México.

De igual modo, destacaron que hay tres áreas en las que existe la oportunidad de zanjar varios desafíos: la sustentabilidad, la pertinencia y la cobertura o nivel de participación.

La plática entre Hernán Büchi, fundador de Libertad y Desarrollo; Michaella Koller, directora general de Insurance Europe; David Tuesta Cárdenas, jefe de Economía y Pensiones de BBVA; y Karel van Hulle, titular de Seguros y Pensiones en la Comisión Europea, como moderador, se centró en comentar cómo en diferentes países se han regulado los fondos para el retiro y por qué hoy existen las variantes que han surgido a partir de

cambios en la salud, la economía y la esperanza de vida.

“En la actualidad una persona mayor o retirada puede sobrevivir a las enfermedades graves. Los avances tecnológicos han ayudado en esto, pero es un hecho que hasta hace 20 o 30 años tal posibilidad no se tenía considerada.

Conscientes de que tienen que realizar ajustes en las reformas de pensiones. Muchos tendrán que reformar sus leyes o incrementar los años laborales necesarios para el retiro.

“Los gobiernos, la gente, saben lo que tienen que hacer, pero deberán hacerlo en forma adecuada. Todo es un reto en

monetaria para el retiro. En España, el tema ha sido tan relevante que es uno de los países más avanzados en esto; sin embargo, los factores son volátiles, y aún no se han establecido los elementos clave para realizar de mejor manera los cálculos necesarios que resulten justos para empleados y empleadores.

Por su parte, Michaella Koller señaló que una de las principales preocupaciones de los trabajadores ha sido la seguridad en las pensiones: esto es, cómo se garantiza que al final de la vida laboral se entregue lo que se ahorró. Dijo que hay que pensar en el ahorro y tratar de diversificar el riesgo; “que el gobierno y el sector privado hagan lo que sepan hacer mejor”.

Hernán Büchi comentó que este factor detiene mucho a las personas en la decisión de ahorrar para su retiro. Por ello, hay que dar incentivos correctos y debe crearse una regulación para incrementar el porcentaje que se dedica al fondo de retiro.

Una de las discusiones más complicadas ha sido la edad en que la gente debe retirarse. Ésta es muy relativa y depende de factores como país, profesión, expectativa de vida, etcétera. En México, podría darse entre los 70 y 75 años a largo plazo, y ésta sería la ruta hacia donde vamos.



David Tuesta, Karel van Hulle, Hernán Büchi y Michaella Koller

Además, éste no ha sido el único cambio. En años anteriores la forma en que las personas pensionadas vivían era distinta: Eran cuidadas por su familia, y en la actualidad se cuidan solos o acuden a lugares para personas mayores.”

Los panelistas coincidieron en que los gobiernos de diferentes países son

la vida, y lidiar con problemas de pensiones no es fácil. Es difícil confiar en los actuarios, pero es lo mejor que tenemos”, indicó Hernán Büchi.

Por otro lado, uno de los proyectos más ambiciosos es crear ajustes automáticos que dependan de las nuevas expectativas de vida y de aportación

## Una educación reconocida y confiable en todo el mundo.

El programa Certified Risk Managers (CRM) ofrece una educación de clase mundial para el mercado global de hoy. Los cursos CRM se llevan a cabo en todo el mundo, y la calidad de la educación que usted recibe es siempre actual y superior en todos los sentidos. Ésta combinación única de educación superior y alcance global, garantiza que la certificación CRM sea respetada y reconocida por toda la industria.



### Preguntas

Teléfono: 001 866 765 2008

correo electrónico: contacto@crm-international.org

### Registro

[www.crm-international.org](http://www.crm-international.org)

**CRM INTERNATIONAL**

El Estándar Profesional para los Administradores de Riesgos



# Democratizar la productividad, objetivo de las reformas planteadas por el gobierno federal: Aportela

César Rojas Rojas  
 @pea\_crojas

Fernando Aportela Rodríguez, subsecretario de Hacienda y Crédito Público (SHCP) fue el encargado de iniciar los trabajos del segundo día de la XXIII Convención de Aseguradores de México, y habló de la situación del sector asegurador y el entorno económico.

Aportela destacó lo que llamó el **dinamismo del sector asegurador**, pues éste reporta un crecimiento sostenido durante los últimos 20 años por encima del crecimiento del país. Incluso en años difíciles, en los cuales se reportó una caída importante en la producción, no se le ha visto una reducción significativa.

"Por ejemplo, en la crisis de 1995, cuando el Producto Interno Bruto cayó 6 por ciento, ahí sí el volumen de primas se redujo 14 por ciento. Sin embargo, en la crisis de 2008 y 2009, mientras que el producto cayó (también seis por ciento), las primas mantuvieron su crecimiento ese año", añadió Aportela.

En términos de capital, la industria aseguradora se ha mantenido en niveles aceptables, por encima de los mínimos de cobertura que exige la regulación.

Como es usual, las áreas de oportunidad surgen cuando se compara la penetración del seguro mexicano en el Producto Interno Bruto con la de otros

países de la OCDE. El subsecretario Aportela calificó el espacio de crecimiento como "relevante".



Fernando Aportela Rodríguez

También destacó en su presentación la concentración del seguro, que es evidente en cinco entidades de la república que acaparan el 65 por ciento de las primas emitidas. Éstas son: Estado de México, Nuevo León, Jalisco, Veracruz y, desde luego, el Distrito Federal. El subsecretario consideró otro reto este fenómeno.

Al comentar los resultados de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera, Aportela reconoció que es mucho lo que falta hacer desde el gobierno para difundir los productos del sector y su valor en la cobertura de riesgos y protección del patrimonio.

Dentro de esta investigación, a la pregunta ¿Por qué no contrata un seguro? el 20 por ciento de los encuestados respondió que no los conocía, y el 19 por ciento (a los que Aportela calificó como "muy arrojados"), manifestaron que "no lo necesitaban". El 42 por ciento consideran que los seguros son caros. Por todo ello, para el subsecretario de Hacienda es evidente que se deben difundir sus beneficios para quitar esta percepción.

El funcionario de la SHCP aseguró que la nueva ley es un gran paso en el sentido adecuado, pero que aún falta la implementación, por lo que será importante el trabajo que se haga hacia abril de 2015.

"Éste es un buen momento para el sector asegurador. La actualización del ordenamiento legal es, sin duda, un paso muy adecuado y muy firme para lograr un mayor dinamismo del sector asegurador", dijo Aportela.

El subsecretario hizo un recorrido por los números que ha mostrado el país y remarcó las buenas condiciones macroeconómicas que México ha presentado gracias al trabajo realizado

durante muchos años para fortalecerse, hacer más y tener una mayor disciplina en cuanto al comportamiento de sus finanzas públicas, y éste es un proceso que ya ha durado varios años y que esta administración que inicia ha sostenido y reforzado. El conjunto de acciones ha propiciado que México tenga condiciones de acceso al financiamiento a nivel internacional que son muy favorables.

Al hablar de los planes del gobierno para los próximos años, Aportela señaló que el propósito de la agenda de crecimiento es lo que se ha denominado **democratizar la productividad**, algo que se logrará a través de mejores leyes. En este contexto, la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas embona en la estrategia.

"Tenemos el reto de que los programas públicos cada vez sean más programas que extiendan y fomenten la formalidad. Y, en ese sentido, la agenda de diseño de políticas públicas tiene que ser una donde se promueva y se fortalezca este crecimiento de la formalidad, porque en la formalidad se invierte, se capacita y se hace que las personas y las empresas puedan tener un mayor dinamismo", subrayó Aportela.

El subsecretario de Hacienda concluyó diciendo que hoy vivimos un tiempo muy importante para México por el esfuerzo de cambio que se está realizando.



**FORO 2013**  
**RISK MEXICO**  
Monterrey, N.L. 16 de Mayo



**EGADE**  
Business School  
TECNOLÓGICO DE MONTERREY



**AMIS**  
ASOCIACIÓN MEXICANA DE  
INSTITUCIONES DE SEGUROS



**DRI**  
International



**ace**  
fianzas monterrey



**Swiss Re**



**ZURICH**  
Seguros



**MONTERREY**  
MÉXICO



**Turismo**  
**Nuevo León**



**Nuevo León**  
**Unido**  
Gobierno para Todos

UN EVENTO DE | **RISK MÉXICO**

**Gracias por formar parte del Foro 2013 Risk México**

[www.RiskMexico.com/foro](http://www.RiskMexico.com/foro)



## PLAN DE NEGOCIOS

PARA AGENTES Y PROMOTORES

Jaime Massieu Gosselin

Estimados Agentes y Promotores:

Hace unos días tuve la oportunidad de asistir a la XXIII Convención de Aseguradores, organizada por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, en donde se abordaron temas importantes, entre ellos el de PENSIONES y las provisiones que al respecto externaron diversos expertos o líderes internacionales de gobierno bien informados que han tenido que gestionar el asunto en sus propias manos, tomando decisiones que seguramente afectarán a múltiples generaciones.

Quizá a manera de resumen valdría destacar algunas conclusiones y comentarios, sin usar las palabras exactas de dichos líderes, y luego utilizar los conceptos puestos sobre la mesa para detectar oportunidades de negocios:

- De José María Aznar capté su conclusión de esta manera: para cuando a él le toque, por edad alcanzada, recibir su pensión, "no habrá dinero que alcance".
- Rudolph Giuliani comentó que la base de jubilados aumentó en 300,000 personas durante un periodo determinado de su gestión y puso en aprietos las finanzas de la ciudad de Nueva York... y "nada debe ser gratis"; por tanto, propuso que los jubilados trabajasen en alguno de los departamentos de su ciudad.
- El factor de salario esperado al momento de la jubilación para una persona que cotiza en el Instituto Mexicano del Seguro Social es de aproximadamente el 35 por ciento de su último sueldo.
- Por otro lado se expuso que la pirámide poblacional ya no es necesariamente una pirámide, sino que su forma ha ido cambiando para convertirse en una pera, lo que indica que la población está envejeciendo.
- Por otro lado se estimó que existe un número de personas independientes e informales tan grande como el de los que cotizan en los esquemas de seguridad social. Los primeros ni siquiera lograrán una jubilación "oficial" y por ende dependerán de sí mismos. Entre éstos, también están los profesionales independientes, que, si bien son fiscalmente formales, en términos generales no cuentan con los esquemas de jubilación "oficiales".

# Seguros para el retiro, una oportunidad real de negocios



La verdad no hay para qué seguir con más comentarios, datos y presagios. La evidencia es clara: la población envejece y económicamente habrá que hacer frente a tal situación, tanto en el caso de los formales como de los informales, por lo que la responsabilidad primaria, en mi opinión, debe ser de cada uno en lo personal, preparando y ahorrando lo necesario para dicha etapa de la vida, considerando los esquemas a los que dicha persona tenga derecho.

Es en este sentido en el que se abre una **GRAN OPORTUNIDAD** de negocios para los Agentes y Promotores de **SEGUROS DE PERSONAS**. Entre las coberturas de seguro que sugiero están, al menos:

Por otro lado, sugiero un determinado perfil de cliente para este "nicho" a saber:

- Hombre o mujer 42 años de edad (razón: a esta edad se tiene ya una mejor situación económica, se empieza a pensar y tomar con seriedad el tema del retiro, y aún queda tiempo suficiente para establecer un programa personal de jubilación).
- Profesionalista (independiente o funcionario con empleo remunerado) con ingresos de 40,000.00 pesos mensuales o más.
- Con capacidad de crédito y tarjeta de crédito.

## CONCLUSIÓN

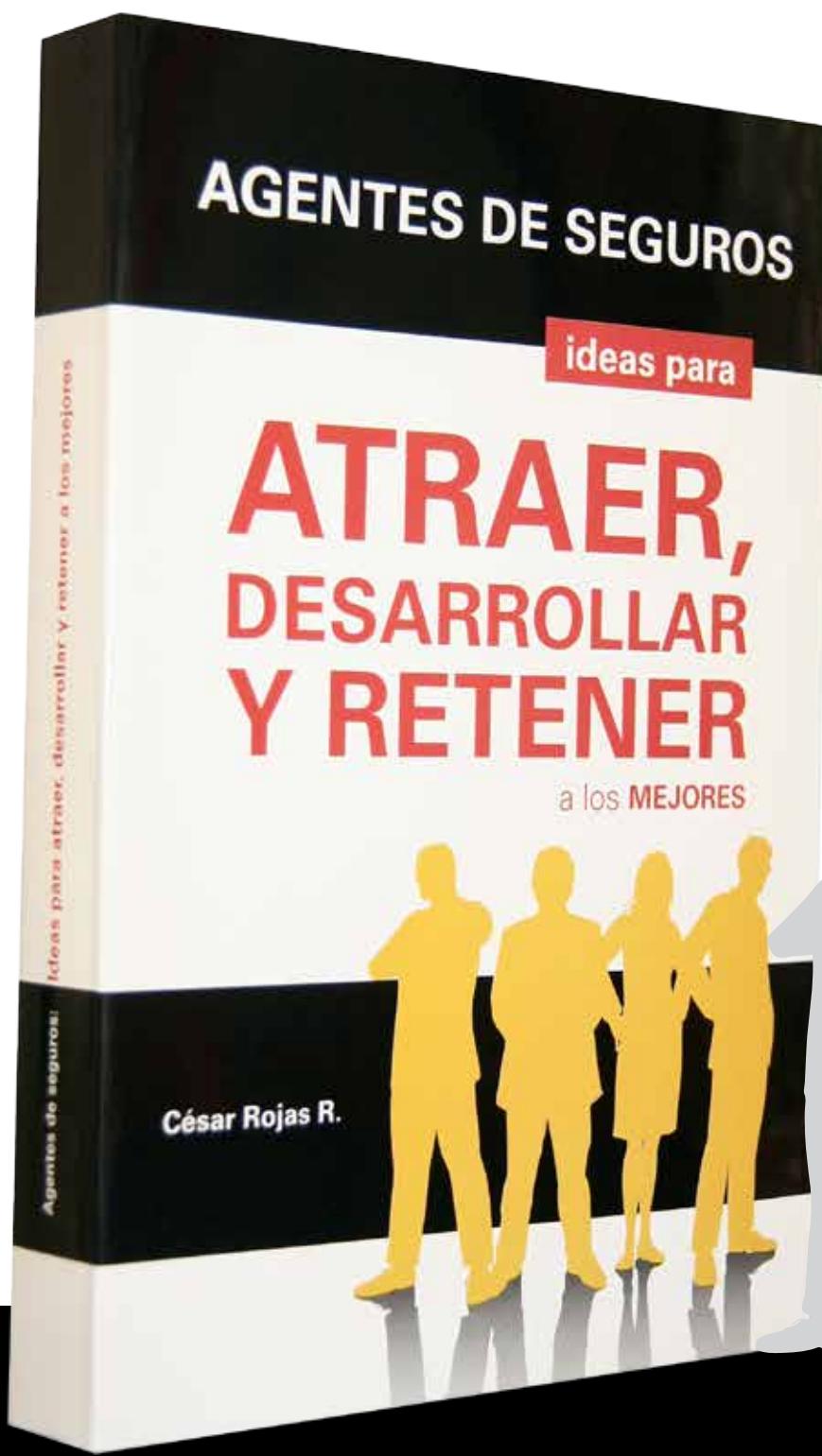
La población envejece, y esto abre una oportunidad interesante de negocios a través de pólizas de **Vida** (especialmente destinadas para el retiro y el ahorro, con o sin beneficios fiscales, así como de **Gastos Médicos Mayores** y, finalmente, pólizas que dan cobertura económica ante la detección de **cáncer**). Espero que el perfil del cliente sugerido para este mercado ayude en la venta e intermediación de este tipo de seguros. Les deseo mucho éxito.

COBERTURA	PROBABILIDAD	SEVERIDAD
Vida - Retiro	Baja	Alta
GMM	Alta	Media / Alta
Cáncer	Media	Alta

**Nota final:** Mi elocuente felicitación al equipo de AMIS por tan extraordinaria convención.

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

Jeff Hughes  
CEO  
GAMA INTERNATIONAL



The book cover features the title "AGENTES DE SEGUROS" at the top, followed by "ideas para" and the main title "ATRAER, DESARROLLAR Y RETENER" in large red letters. Below the title is the subtitle "a los MEJORES". The author's name, "César Rojas R.", is at the bottom left. The cover also includes silhouettes of four yellow people standing in front of a black background.

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



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

## VENTAS



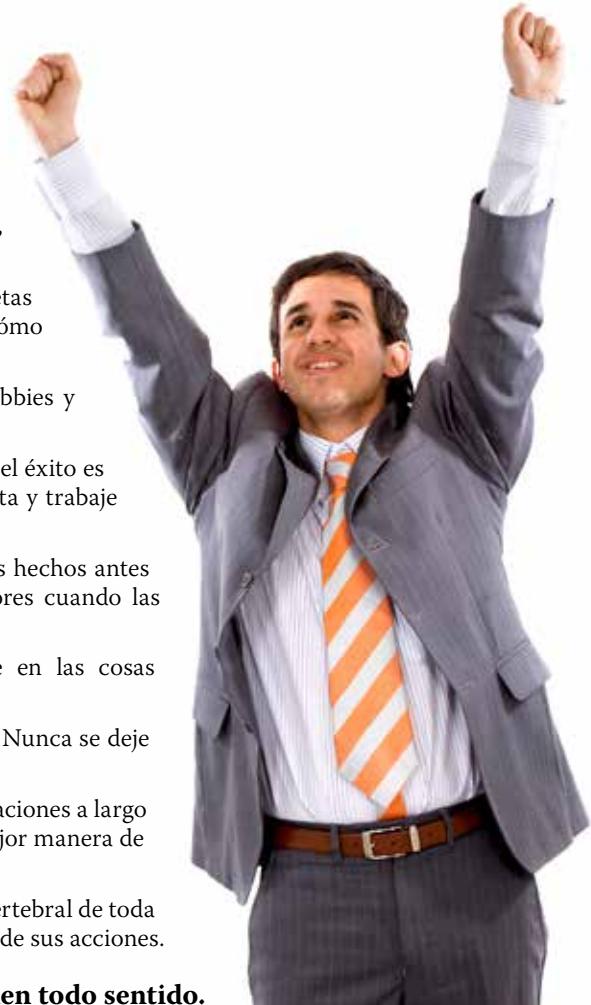
**Diego Chornogubsky**  
*Kinder Brothers International  
 VP & Consultor Senior – América Latina  
 @diegokbigroup  
 www.kinderbrothers.com*

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

Existen numerosas reglas para lograr éxito. Aquí algunas para su consideración:

- 1 Su actitud representa el 100 por ciento en su vida y en su trabajo.** Su forma de pensar lo es todo. Piense en términos de éxito y no de fracaso. Manténgase en un ambiente positivo y genere un ambiente positivo.
- 2 Decida quién es usted.** Desarrolle una Declaración de Misión Personal y constrúyala con base en su Actitud, Compromiso, Autodisciplina, Desarrollo de Relaciones y Profesionalismo.
- 3 Cristalice sus verdaderos sueños y objetivos.** Defina sus metas específicas por escrito y desarrolle un plan de acción que describa cómo alcanzará esos sueños y objetivos.
- 4 Nunca deje de estudiar.** Lea libros acerca de su profesión, sus hobbies y otros temas interesantes sobre los que quisiera conocer.
- 5 Sea perseverante y trabaje inteligentemente.** En el mundo de hoy, el éxito es una maratón, no una carrera de 100 metros. Nunca abandone la pista y trabaje más inteligentemente, no necesariamente más duro.
- 6 Aprenda a analizar la información y los detalles.** Reúna todos los hechos antes de tomar una decisión. Las decisiones intuitivas son siempre mejores cuando las respaldamos con hechos.
- 7 Enfoque su tiempo.** Desarrolle un foco tipo láser. Concéntrese en las cosas importantes y no deje que otras personas lo distraigan.
- 8 Sea creativo e innovador.** No tenga miedo de ser diferente y único. Nunca se deje llevar por la mediocridad. Nunca se conforme con la mediocridad.
- 9 Manéjese y comuníquese eficazmente con la gente.** Desarrolle relaciones a largo plazo con la gente. Conozca y entienda qué los motiva y cuál es la mejor manera de desarrollar la relación con ellos.
- 10 Sea honesto y confiable.** Recuerde que la integridad es la columna vertebral de toda gran persona. Asuma siempre el 100 por ciento de la responsabilidad de sus acciones.

**Nota bene: Si no se cumple la regla 10, las demás reglas pierden todo sentido.**



## Charla con un herrero | Nissim Mansur T.

[mansurnissim@gmail.com](mailto:mansurnissim@gmail.com)

Hace algunos meses, a la salida de un estacionamiento, mientras esperaba a que me trajieran mi coche, estaba, igual que yo, esperando el suyo, una persona.

Su aspecto denotaba su oficio: ropa sencilla con un poco de hollín, manos tascas pero fuertes. Me llamó la atención.

- Disculpe. ¿Usted en qué trabaja? -pregunté.
- Soy herrero.
- Oficio interesante el suyo.
- Disfruto mucho mi trabajo.
- Tener la capacidad de transformar un pedazo de fierro en algo útil o en una escultura debe de ser satisfactorio.
- Le platico: generalmente el metal se calienta hasta que se vuelve in-

candescente, al rojo vivo, y posteriormente se somete al proceso de forjado.

Muchas veces me he preguntado de qué estamos hechos los seres humanos y por qué fuimos hechos así.

Me atropella un coche, y me deja lisiado. Me dan un balazo, y me muero. Una desgracia altera mi mente, mi forma de ser...

¿Por qué somos así?

En esta forma, con este cuerpo, en una palabra, toda nuestra estructura, nuestra corporeidad.

Nuestra ingeniería biológica, que resulta muy débil a veces, y a veces tremadamente fuerte.

- Cuando el fierro se calienta para incrementar su temperatura, pri-

mero se vuelve rojo, luego anaranjado, amarillo y finalmente blanco. El color ideal para el forjado es un blancoanaranjado.

Somos parecidos a los metales en manos de un herrero.

¿Por qué?

El fierro o el acero para poder forjarlos se deben calentar a diferentes grados de temperatura.

Esto es, se altera su forma de ser con un ingrediente más poderoso que él; con un Intruso, que es el fuego, que lo penetra con facilidad.

Más y más hasta ponerlo al rojo vivo; solo así se le puede cambiar su forma primera para forjarlo en algo con sentido útil, con sentido provechoso; esto es, se lo transforma en un bien; algo más de

lo que era anteriormente.

- Si de herramientas hablamos, todo lo que se necesita es algo donde calentar el metal, algo donde golpearlo y algo con que golpearlo.

Porque el metal ya tiene implícito su ser. De otra manera no sería posible.

El ser humano ya viene a la vida en sí "equipado"; me refiero a su biología, que es algo tan asombrosamente ensamblado que aun en estos tiempos de gran ciencia no deja de asombrar a los científicos día con día.

- Éste es mi auto -me dice mi amigo, el herrero-. Adiós.
- Adiós -le respondo, y me quedo reflexionando, para después ponermel a escribir.

**La cosa más difícil de entender en el mundo es el impuesto sobre la renta**

Albert Einstein

71% de nuestros lectores está ubicado en los Niveles Socioeconómicos ABC+



¿ a quién  
 le estás  
 hablando ?

# El verdadero reto del sector asegurador

**A**ntes que nada, presento una disculpa al lector por dedicar la reflexión de esta ocasión a hablar de seguros. En los años que tengo el privilegio de escribir en este periódico han sido claras excepciones cuando lo he hecho, ya que la idea de esta columna es hablar de temas diversos de la vida, que nos inviten a reflexionar, y de preferencia más enfocados hacia la persona.

Sin embargo, al asistir a la XXIII Convención de Aseguradores y escuchar, como se menciona, que vamos bien como sector y que no hay mucho de qué preocuparse, realmente me siento en la necesidad de externar mi punto de vista al respecto.

Yo definitivamente no siento que vayamos bien. Considero que es muy peligroso tratar de convencernos a nosotros mismos de algo que en el fondo sabemos que no está bien.

Existe un elemento de medición que es contundente, y es el porcentaje que representa nuestro sector en el Producto Interno Bruto (PIB).

Hace 35 años, cuando me inicié en el sector, dicho índice no rebasaba el 2 por ciento, y tristemente después de todo este tiempo sigue sin rebasar ese porcentaje. Para mí eso es frustrante.

Sobre todo porque veo lo que representa ese indicador en otros países, y es

claro que en México no hemos avanzado lo suficiente.

Solamente basta mencionar que Venezuela, en las condiciones en que está y después de una debacle económica a la que la han sometido por más de 15 años, tiene el 3 por ciento (50 por ciento más que México); Chile tiene el 4 por ciento (el doble de México), y países más desarrollados tienen entre el 8 por ciento (cuatro veces más que México) y hasta el 15 por ciento (lo cual representaría más de 7 veces lo que México), del Producto Interno Bruto.

¿Se imagina, estimado lector, que nuestro mercado de seguros fuera 4 o 7 veces más grande? En mis inicios en este peregrinar tuve la oportunidad de ir a estudiar seguros a Alemania. Yo trabajaba en una empresa propiedad de un banco. En aquel entonces las cinco compañías grandes en México eran propiedad de bancos y tenían más del 80 por ciento del mercado. Cuál sería mi sorpresa cuando llegué y me di cuenta de que allá los bancos y muchas otras empresas eran propiedad de las aseguradoras. Eso para mí fue una gran impresión, y recuerdo un mensaje del entonces presidente de la junta directiva de la entonces reaseguradora más grande del mundo, en el que mencionaba que **"el seguro es un socio de la economía"**.

Desde ese momento se fue muy claro para mí que teníamos un gran trecho que recorrer en México para desarrollar al sector asegurador.

A través de los años me fui convenciendo de que la brecha era mucho más difícil de acortar de lo que yo hubiese podido imaginar y de que el principal problema que enfrentábamos como país para lograr ese y muchos otros objetivos importantes, era la educación.

En definitiva no es un problema económico sino básicamente educativo, ya que por una parte el consumidor no está convencido de las dos características principales del seguro: me refiero a la bondad y la necesidad.

Pero, por la otra parte, la gran falta de creatividad e innovación que ha imperado en el sector asegurador para desarrollar nuevos productos a la medida de las necesidades de sus clientes, nuevos canales de ventas y sobre todo lograr la accesibilidad para la base de la pirámide de la población y desarrollar métodos educativos que convengan al consumidor de que el seguro es bueno y necesario es la parte que nos toca a todos los que laboramos en el ámbito asegurador. En vez de ello, todos nos hemos dedicado a tratar de pelear por los mismos clientes ya existentes, bajando precios y llevando las condiciones incluso en ocasiones al absurdo, lo cual nos lleva a un círculo vicioso.

Ese círculo vicioso implica competir reduciendo precio y ampliando condiciones, lo cual lleva a la compañía a tratar de reducir costos en alguna parte (y desafortunadamente la parte que está más a su alcance es la de los siniestros) y a tener una "visión financiera del siniestro", es decir, tratar de que el siniestro salga lo más barato posible. Esto es un grave error que el sector está pagando caro, porque en lugar de lograr nuestro objetivo educativo hacia el mercado le estamos restando cada vez más credibilidad al sector.

Una compañía debe ser rentable, y cuanto más rentable, mejor. No le debe dar pena a una compañía presumir que tiene gran rentabilidad, porque la rentabilidad de hoy es la solvencia del mañana; pero eso se hace desde la suscripción, y no desde la atención de siniestros. El siniestro debe ser sagrado, y muy pocas compa-

## REFLEXIONES



Carlos Molinar Berumen

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



## Periódico **El Asegurador**

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

### Más de 50 títulos totalmente especializados

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

### Más de 100 títulos relacionados con ventas

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

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

## PEDIDOS

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



GRUPO  
Libros & Editoriales MAPFRE

nías tienen claro que lo ideal sería exceder las expectativas del cliente a la hora del siniestro (que es la hora de la verdad), e incluso promoverse de esa manera.

Me queda claro que debemos hacer gremio y trabajar más en conjunto, tener más participación en una cruzada educativa como lo que se ha intentado hacer en **La Semana de la Previsión** y tantas iniciativas más que deberíamos tener.

Un país requiere una economía sólida, y el seguro es el mejor socio que la economía puede tener. ¿Cuándo vamos a convencer de que el camino **aparentemente fácil** de competir por precio y condiciones nos va a llevar no sólo a no incrementar esa pobre participación del Producto Interno Bruto, sino también a matar a la gallina de los huevos de oro?

# Indispensable para las empresas de servicio legal actualizar sus métodos de desahogo de litigios

Ana Laura Martínez P.  
@pea\_analaura

**D**ebido a las constantes reformas a diversas legislaciones, las empresas que proveen servicios legales a la industria aseguradora en México están obligadas a actualizarse profesionalmente, pues la forma de trabajo para cada uno de los abogados y demás involucrados en esto ha cambiado y seguirá cambiando conforme dichas leyes se vayan modificando; ejemplo de ello son los juicios orales.

EL ASEGURADOR sostuvo una entrevista con Reynaldo Islas, director general de Grupo Asistencia Vial S.A. de C.V. (Gavsa), con el fin de hablar acerca de la importancia que tienen hoy las empresas que brindan, entre otros, servicios legales como proveedores del sector asegurador, así como para destacar los retos a los que se enfrentan dichas compañías y cómo estar a la vanguardia en los temas en los que los asegurados requieran asistencia.

Contar con servicios legales significa un plus en las pólizas de seguros pues otorgan beneficios como la asesoría de abogados en el momento que los asegurados la requieran sin importar el tipo de siniestro al que se enfrenten; el proveer estos bienes ayuda a las compañías de seguros a dar mayor calidad en lo que ofrecen, lo cual ayuda a incrementar el valor de los productos y por tanto hacer

crecer la penetración de los mismos en la sociedad.

Para el entrevistado, la forma de atender a cada uno de los clientes (ya sea a través de la compañía aseguradora o directamente con los asegurados), es lo más importante; el tener buena comunicación con ellos, el darle seguimiento a cada uno de los casos y buscar la mejor solución para todos los implicados son las prioridades que deben seguir las empresas que proveen este tipo de servicios.

En Gavsa, señaló Reynaldo Islas, buscamos estar a la vanguardia en temas de capacitación y atención, lo que nos ha llevado a prepararnos constantemente en asunto de marketing, servicio, conocimiento de los clientes tecnología y demás, pues creemos que estar actualizados nos lleva a diferenciarnos con la competencia.

El hacer conscientes a las personas de que contar con un abogado es igual de importante que contar con un agente o un médico de cabecera es una realidad con la que nos debemos enfrentar día tras día. Es claro que en México no existe una cultura del seguro y tampoco una cultura del servicio legal pero si ayudamos a la gente cuando lo necesita poco a poco tendrán más razones para confiar en los productos y estar así más y mejor protegidos, lo cual, a final de cuentas, es la prioridad.

Desde mi punto de vista, finalizó el

director general de Gavsa, ayudar a que las compañías aseguradoras auxilien a sus asegurados y les brinden un servicio efectivo y de calidad es contribuir a su crecimiento, pues después de todo,

son éstas quienes dan la cara y como nuestros socios comerciales debemos hacer lo posible para que la operación resulte exitosa desde que se atiende hasta que se resuelve.



Entrevista con Reynaldo Islas, director general de Gavsa

## CHARLEMOS SEGUROS



Alfredo González  
algonbe@hotmail.com

## ¿Crisis de líderes?

ten muchas y muy diversas maneras de pensar, objetivos, intereses, factores motivadores y caracteres, lo cual hace prácticamente imposible que nuestros líderes, entrenados en el manejo de equipos de trabajo, apliquen en la práctica, y con la totalidad de los miembros de sus equipos, las técnicas más eficaces, lo que va en detrimento de la productividad de las organizaciones cuando se produce el desánimo de los miembros que las conforman.

Al respecto creo que nos hemos preocupado demasiado por encontrar la mejor "técnica" de dirigir a la gente; incluso instalamos comités de "mejores prácticas" para conocer los casos de éxito en el manejo de personal y reproducirlos, pero hemos descuidado de manera muy importante el aspecto personal de cada individuo que conforma nuestro equipo; si conociéramos primero a nuestros colaboradores, no solamente en el ámbito profesional, sino también un poco como personas, es decir, cuáles son sus intereses (familia, amigos, pareja), qué los motiva (mayores ingresos, reconocimiento, crecimiento), qué les preocupa (economía, salud, estabilidad), creo

que daríamos un paso muy importante para conocer el estilo de liderazgo que debemos aplicar con cada uno de ellos.

Este conocimiento del personal a nuestro cargo nos permite utilizar lo que los expertos en el tema han denominado **liderazgo situacional**, que es una expresión utilizada para reconocer ciertos patrones de conducta de los colaboradores y, de esta manera, emprender las acciones de mando tendientes a modificar su actitud ante la autoridad, o bien fortalecer aquellas conductas que resulta deseable preservar en el resto de los miembros del equipo.

Esto no implica, desde luego, que nunca debamos hacer ajustes en las estructuras de nuestro personal: siempre cabe la posibilidad de que alguien no comparta los intereses del equipo; pero estaremos evitando que, cuando sean necesarios estos ajustes, vayan acompañados del desánimo del resto de los miembros del grupo.

Debo mencionar que la crisis de líderes es un fenómeno global, ya que lo mismo podemos encontrar parlamentarios, secretarios de Estado o directivos en empresas de muy diversos tamaños y giros que son obedecidos

mas no respetados; aunque, desde mi punto de vista, este fenómeno debe ser observado como una oportunidad para desarrollar a las nuevas generaciones en los temas críticos, con un sentido mucho más humano, para tener, en un futuro no muy lejano, una multitud de ejecutivos que, además de juventud y energía, tengan altas capacidades directivas en un mundo empresarial en el que, lo único constante, es el cambio permanente.

Debemos recordar que, en la actualidad, la labor de un líder es coordinar los esfuerzos de su equipo de trabajo, y para ello es fundamental que los colaboradores, más que obedecer con resignación las instrucciones del jefe, introyecten el proyecto directivo, compaginen sus proyectos personales con los del equipo en el que colaboran y, lo más importante, disfruten su trabajo diario. Sobra decir que la gente que realiza con fruición su trabajo de inmediato se destaca en un grupo, pero de este tipo de personajes, que cada vez son más escasos en nuestro medio, platicaremos en la próxima ocasión. Entre tanto, ¡deseo para ustedes unos muy productivos días!

**E**n nuestros tiempos parece que está de moda hablar acerca de liderazgo, coaching, técnicas de negociación y temas referentes a la mejor manera de mantener motivado a un equipo de trabajo productivo, pero ¿acaso nos hemos preguntado si las técnicas aprendidas son aplicables de manera uniforme a todos los equipos de trabajo?

O, profundizando más en el tema, no solamente no es posible aplicar los mismos procesos a todos los grupos; en un mismo equipo de trabajo exis-

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

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



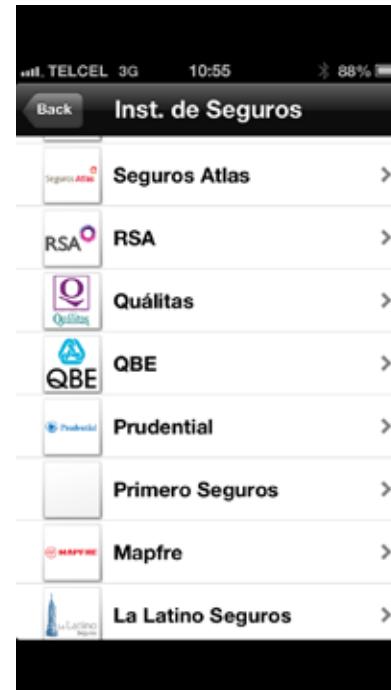
aplicación gratuita



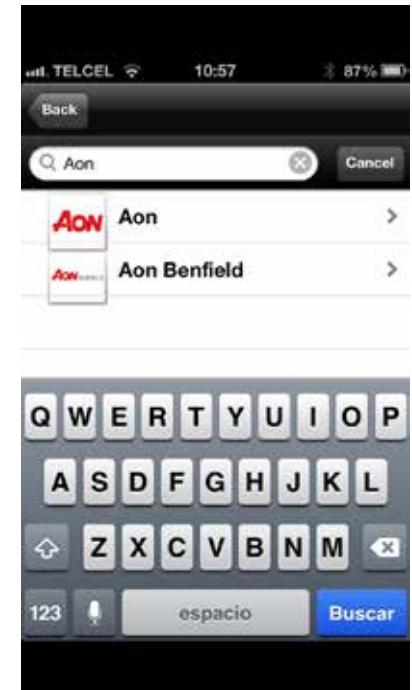
Accede al directorio digital



Navega entre las categorías



Elige la compañía que sea de tu interés



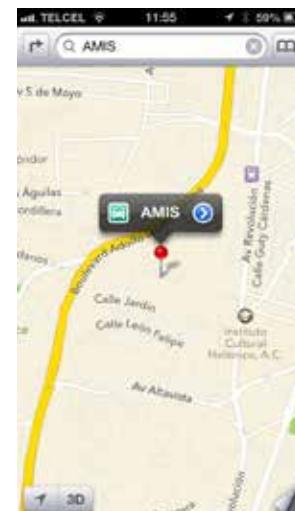
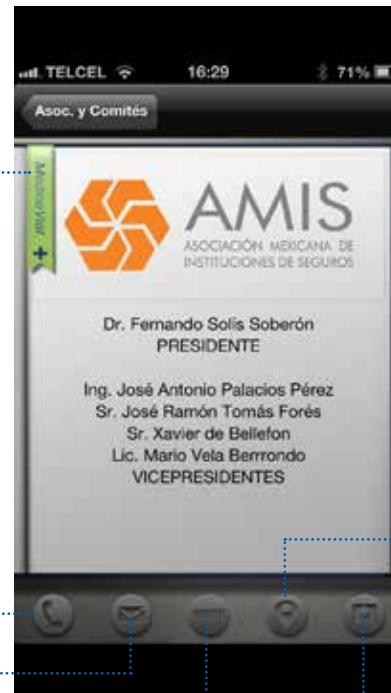
O utiliza el buscador para localizarla

Tus favoritos quedarán marcados así

Marca directamente desde tu teléfono

Envía correo electrónico

Accede a su página de internet



Ubícalo en el mapa

Agrégala a tus favoritos

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

ANUARIO  
MEXICANO  
DE SEGUROS  
Y FIANZAS