

MDRT Miami 2019

8 ideas para ser un agente top

- 10,000 intermediarios se dieron cita en la reunión anual de la MDRT en Miami
- Regina Bedoya será en septiembre la primera latina en presidir este organismo

pág. 8

LOS SECRETOS DE SABER ESCUCHAR: *Julian Treasure* / MENOS ES AHORA: *Joshua Fields y Ryan Nicodemus* / MUÉVETE COMO UN DISIDENTE: *Jade Simmons* / EL NUEVE Y EL UNO: *Jake Good* / ¿CUÁNDO?: *Daniel Pink* / NO ES IMPOSIBLE: *Mick Ebeling* / CAMBIO DE ALTITUD: *Bertrand Piccar* / LA VIDA ENTERRADA: *Ben Nemtin*

COLUMNISTAS



¿Líderes o seguidores?

Genuario Rojas

pág. 14



Nuevas oportunidades en fianzas

Alfredo González

pág. 26

Consar modifica el régimen de inversión de las afores

pág. 19



Abraham Vela Dib

Precaria obra pública inquieta a los afianzadores

pág. 13



Armando Rodríguez Elorduy

IMAGEN: EFE

Por ahora, inviable asegurar daños por sargazo

pág. 4

Aldo Ocampo Castañares

Asesorar y no gestionar siniestros, el foco del agente **pág. 19**

SECCIONES		VISIÓN EMPRESARIAL	
EDITORIAL	2	A RIESGO PROPIO	21
A PROFUNDIDAD	2	TE LO ASEGURO	25
SE DICE...	6	REFLEXIONES	28
Mundo del Asegurador	1	ASPRO GAMA MÉXICO	29
AMASFAC	18	LOS NÚMEROS CUENTAN	30

#CapitalHumano



A PROFUNDIDAD

Reinventando la capacidad de aprender

Tendencias en capital humano 2019

El más reciente estudio global de la empresa de consultoría Deloitte describe las *Tendencias de capital humano 2019*. El análisis revela que 86 por ciento de los encuestados que participaron en dicha investigación considera que debe reinventar su capacidad de aprender debido a la rápida evolución de las tecnologías cognitivas, el auge de la inteligencia artificial en los ámbitos productivos, sociales y académicos y la automatización, que se ha colado en cada acción de nuestra vida.

Las organizaciones se enfrentan a los más variados y cambiantes retos económicos, sociales y políticos, lo que las obliga a buscar su reinención de manera continua y sin perder de vista el enfoque humano, elemento por medio del cual podrán operar con eficiencia en un contexto completamente nuevo: la empresa social, que combina el crecimiento de los ingresos económicos con la responsabilidad de ser entes económicos integrados por buenos ciudadanos, capaces de convertirse en modelo a seguir para sus pares.

El documento describe tres escenarios. Primeramente, el futuro de la fuerza laboral, en el que se relata cómo las organizaciones deben adaptarse al trabajo de reestructuración de fuerzas y al diseño del trabajo, a la economía abierta del talento y al liderazgo.

Como segundo punto, la investigación se refiere al futuro de la organización: cómo los equipos, las redes y los nuevos enfoques de recompensas están impulsando el rendimiento del negocio mediante estrategias como mejorar la experiencia del empleado, crear programas e incentivos que apoyen la formación de equipos y un conjunto diferenciado de gratificaciones para los trabajadores.

En tercer lugar tenemos el futuro de los recursos humanos, área en la que se ha asumido el reto de rediseñar las capacidades, las tecnologías y el enfoque para liderar esta transformación, en virtud de la cual las organizaciones cambiarán la forma en que los profesionales aprenden y harán que los sistemas de recursos humanos sean más atractivos, personalizados y basados en datos.

Si desea conocer A Profundidad las tendencias de mayor importancia para 2019, ingrese a www.anuarioseguros.lat y ubique el documento en la categoría denominada Reportes.

EDITORIAL

MDRT 2019: DE LAS IDEAS A LA EJECUCIÓN

Si existe una reunión que en verdad genera las más altas expectativas y es esperada con ansia en el mundo de la intermediación de seguros, ésta es la que organiza la Million Dollar Round Table (MDRT), evento que siempre se ha llevado a cabo en algún estado de la Unión Americana o de Canadá. Recientemente tuvo lugar en Miami, Florida, y se realizará por vez primera en la historia de esta asociación una experiencia semejante en Ciudad de México el 24 de octubre de 2019.

Los agentes más productivos del orbe—este año sumaron 10,000 los que se dieron cita en el evento realizado en Miami, Florida— encuentran en esta reunión internacional un espacio de fraternidad, reconocimiento y orgullo por su trabajo, así como la oportunidad, realmente única, de interactuar con sus



pares de diversos países y recibir el conocimiento de expositores que gozan de amplio prestigio tanto en el ámbito de seguros como fuera de él, cuyas ideas y experiencias nutren a los asistentes de información y, sobre todo, motivación que los inspira a seguirse preparando para conservarse entre los mejores del mundo.

Quien nunca ha estado en un foro de esta naturaleza podría quizá imaginar que los conocimientos ahí adquiridos son del más alto estándar técnico. No es así. Las pláticas expuestas en la Million Dollar Round Table tienen como objetivo llegar al corazón de los interesados, a su conciencia, a sus emociones; y los conceptos ofrecidos en este espacio suelen ser de una simplicidad asombrosa pero altamente eficaz si quien los recibe asume el compromiso de incluir un elemento clave para alentar su desarrollo:

la ejecución.

En el presente número, atento lector, usted encontrará un reporte amplio de lo sucedido en la MDRT 2019 y se percatará de que las ideas expuestas en el evento son a todas luces extraordinarias, y pueden serlo todavía más si se ponen en práctica, esto es, si se ejecutan. Ésa es la riqueza y la clave del éxito del conocimiento adquirido para quien participa en un evento de esta naturaleza.

Tomando como referencia lo anterior, es decir, la importancia de aprender y de aplicar lo asimilado, cabría reflexionar en torno a los diversos desafíos que está enfrentando la industria aseguradora: los que emergen de la innovación, la transformación digital, el cambio generacional, el desarrollo de productos, los canales de distribución, etcétera; desafíos todos ellos en los que solo se podrán obtener avances y resultados concretos si se pasa de la idea a la ejecución. De lo contrario, lo planeado será siempre letra muerta plasmada en papel mojado.

Las aportaciones hechas por los distintos conferencistas que se congregaron en torno a la MDRT tienen un mensaje que se podría resumir en lo siguiente: la magia de la ejecución es en realidad la única instancia que les permite a las empresas y a las personas materializar su conocimiento, lo cual es válido para los agentes y para todo el engranaje que hace funcionar a la industria aseguradora.

En tal sentido, sería adecuado que ese mensaje, sembrado en la mente de los mejores agentes de seguros del mundo, fuera trasladado a todas y cada una de las áreas y proyectos del sector.

Imaginemos una industria aseguradora cuyo propósito central sea avanzar con base en discursos indefectiblemente materializados en acciones. Imaginemos a la industria aseguradora de este país posicionándose entre las mejores del mundo por el hecho de haber sido capaz de convertir lo simple y lo complejo en ejecución. Imaginemos que comprendemos a cabalidad ese antiguo refrán que dice que la forma más hermosa del decir es el hacer...

#Editorial

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 CDMX, México.
Tels.: 3626 0495, 3626 0498, 5440 7830 y
5440 7831 / Lada sin costo: 01800 821 9393.
www.elasegurador.com.mx

FUNDADOR

Genuario Rojas Mendoza
genuario@elasegurador.com.mx

CONSEJO EDITORIAL

Claudia Elena Aragón
Verónica Alcántara
Luis Barros y Villa
Hugo Butrón
Ethel García
Jozzabeth Hernández Barrón
José Abraham Sánchez

DIRECTOR GENERAL

César Rojas Rojas
croj@elasegurador.com.mx

EDITOR EN JEFE

Luis Adrián Vázquez Moreno
lavazquez@elasegurador.com.mx

REDACCIÓN

Marcos Medina Durán
mmedina@elasegurador.com.mx
Alma Gabriela Yáñez Villanueva
a.yanez@elasegurador.com.mx
Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

FOTOGRAFÍA

Reymundo Martínez Merino
rmartinez@elasegurador.com.mx

DISEÑO

Claudia Araceli Rojas Rojas
Mitzi S. Hernández Jiménez
produccion@elasegurador.com.mx

COORDINADORA DE PUBLICIDAD

Paola Mendoza Medina
paola.mendoza@elasegurador.com.mx

PUBLICIDAD

Patricia Álvarez Rivera
Xanath Sánchez Ceballos
Aneken Zaldivar Jaramillo

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: IMPRENTA DE MEDIOS S.A. de C.V. Av. Cuicuilhuac 3353, Col. Ampliación Cosmopolita, Delegación Azcapotzalco, C.P. 02670, Ciudad de México. Tels. 5355 7794 y 5355 6702.

Año XXXV No. 833

Miembro activo de



Visítanos en:

www.elasegurador.com.mx


Más de
20,200
vehículos
recuperados

9 de cada 10 vehículos son recuperados.

Lo/Jack®
LOCALIZA / RECUPERA / ENTREGA

#LaNuevaLoJack

Con mayor fortaleza tecnológica
SureDrive™ CrashBoxx™



93,241
Vehículos Asegurados
Robados 2018

91,542
Vehículos Asegurados
Robados May 18 - Abr 19

El Mejor Aliado de
Las Aseguradoras

01800 849 9053

WWW.LOJACK.COM.MX

@LOJACKINFORMA

/LOJACKMEXICO

@LOJACKMEX

Fuente: * Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros Reporte de Robo de Autos Asegurados Abril 2019

Por ahora, inviable asegurar daños por sargazo

Luis Adrián
Vázquez Moreno
@pea_lavm

Hasta ahora no existe en el mundo una cobertura de seguros específica que cubra los daños ocasionados por la proliferación de la macroalga conocida como sargazo. La alternativa para controlarla o mitigar los daños que genera tiene que ver más bien con estrategias de prevención y administración de riesgos, y no tanto con una póliza de seguros como tal, señaló Alberto Estavillo Mayer, especialista en el aseguramiento de riesgos medioambientales, en entrevista con El Asegurador.



Alberto Estavillo Mayer

El problema de la invasión de playas por esta macroalga llamada *sargazo* ha tenido en los últimos años (y más en 2019) mucha exposición mediática. Estavillo Mayer explica que este organismo planctónico existe en el mar desde hace millones de años; pero ahora vemos que su multiplicación acelerada, que se ha extendido a regiones atípicas, es consecuencia de los efectos del calentamiento global, del fenómeno de *La Niña*, así como de diversas alteraciones ligadas a la crisis medioambiental que padece el planeta. Este problema ha modificado las actividades humanas relacionadas principalmente con el turismo, la hotelería y la ecología en las playas de El Caribe mexicano y en otras partes del mundo.

A pesar de que la industria aseguradora ha desarrollado coberturas para riesgos hidrometeorológicos, como huracanes, inundaciones, incendios, entre otros, ninguna de ellas ha sido diseñada específicamente para cubrir los posibles daños que ocasione la aparición de esta alga en las playas y centros de desarrollo turístico-empresarial.

El especialista en aseguramiento de riesgos ambientales explicó que existen coberturas relacionadas con daños ecológicos, pero éstas solo cobran efecto

cuando se detecta la emisión de contaminantes o cuando se observan actividades generadas por un responsable bien determinado que propicia perturbaciones en el medio ambiente. De esta manera, agregó, en los riesgos de referencia, lo que se ampara son los daños al medio ambiente provocados ya sea por una actividad económica o por un actor perfectamente identificado como el causante del daño al ecosistema.

De otra manera, apuntó Estavillo Mayer, es imposible, hasta ahora, adquirir una cobertura que proteja,

por ejemplo, contra los efectos del cambio climático. Eso no existe en la actualidad ni en el mercado asegurador local ni internacional, subrayó.

No obstante, agregó el entrevistado, lo que podría existir, derivado indirectamente de las consecuencias de la invasión de la macroalga, es lo que se llama *pérdida contingente de interrupción de actividades*, en virtud de la cual, como efecto de la ocurrencia de un evento de esta naturaleza, se ve afectada la capacidad de producción de una empresa, en este caso los hoteles, por mencionar la industria más trastornada por este problema.

Esta obstrucción de las playas, que también constituye una forma grave de contaminación (puesto que el ácido sulfhídrico que despiden el alga ahuyenta a los visitantes), es una afectación equiparable a lo que se conoce como *daños consecuenciales*, que originan en una empresa la incapacidad de producir bienes o insumos y, por lo tanto, de surtir a sus clientes de cierta materia prima o de determinados servicios, algo que en el caso de la industria hotelera es clarísimo, señaló Estavillo Mayer.

Así el ejemplo anterior sirve como una especie de ejercicio hipotético para explorar la posibilidad de reclamar un

daño como consecuencia de un fenómeno de esta clase, producido por el calentamiento de los mares. Solo se debe aclarar que no hay antecedentes de una reclamación semejante, subrayó Estavillo Mayer.

Lo que es definitivo, reiteró el asegurador, es que en la actualidad no existe cobertura específica para asegurar los riesgos que acarrea este fenómeno de la naturaleza; y, aunque se diga que todo se puede asegurar en este mundo si se lo relaciona con una prima, en este caso no hay que perder de vista que para que eso proceda debe haber además de un riesgo, un responsable claramente definido como causante del daño. En este caso, el culpable es la naturaleza... ¿Qué podemos hacer ante eso?

Quizá haya quienes se pregunten: ¿por qué no hay una cobertura contra daños producidos por la invasión de sargazo si la afectación es grave y creciente? Una respuesta posible es: porque todavía no ha dañado

económicamente lo suficiente, como ocurre con un terremoto o un huracán, para despertar el interés de la industria aseguradora por crear una protección de esa índole; pero no hay que descartar que algún día surja una cobertura de daños ambientales que abarque al sargazo, nos explicó Estavillo Mayer.

El especialista en riesgos ecológicos dijo también que tales amenazas se tipifican en general como aquellos peligros por cuya materialización se finca responsabilidad a alguien que causa un daño al medio ambiente, y ofreció el ejemplo siguiente: si un barco encallara en un arrecife, ahí sí quedaría plenamente identificado el causante del daño al entorno (el barco); y, si este buque afectó además a la estética de la playa o a otro bien que forme parte del ecosistema, todo está ligado e identificado; pero en el caso que nos ocupa lo que tenemos es la gran cantidad de sargazo en las playas: no hay ni barco ni agente responsable directo de este daño.

"Ahora bien: si sostuviéramos la teoría de que quien ha propiciado el cambio climático es el ser humano, pues todos

seríamos responsables de eso y, por ende, de la multiplicación sin freno del sargazo. Por consiguiente, lo que procedería es demandar a la humanidad por el ecocidio... Así de complejo es el tema. Ante ello, según mi apreciación, el papel que debe desempeñar la industria aseguradora es fomentar la prevención y la administración de este y otros riesgos de la naturaleza".

Habría que pensar en formas de impedir la llegada del sargazo a las playas mexicanas, quizá con barreras o con buques que pudieran detener y limpiar el alga cuando aún está en el mar, o diseñando estrategias para utilizar el sargazo que ya llegó a la playa y sacarle provecho.

Algunos científicos ya están convirtiendo el sargazo en materiales para la construcción, en fertilizantes y abono; lo que no se debe hacer es dejarlo ahí, en la playa o en el mar cercano a las costas, porque es un producto que estuvo vivo y al descomponerse puede ocasionar daños de otro tipo, como afectaciones a la salud y destrucción de arrecifes de coral (el llamado *síndrome blanco*), explica Estavillo Mayer.

Al hacer una analogía con la adquisición de seguros cibernéticos, Estavillo Mayer dijo que en este caso tener un duplicado de la información sensible de la organización resuelve de una manera más satisfactoria el problema ante un siniestro que recibir el dinero de la indemnización, puesto que lo valioso para una empresa es su información, y no cuánto cuesta.

En el aspecto turístico ocurre algo semejante, dijo para finalizar el especialista, pues es mucho más benéfico y ventajoso adoptar medidas de prevención y administración de riesgos que minimicen o eviten el grave riesgo de que los usuarios de los servicios ya no regresen que quedarse de brazos cruzados y pagar las consecuencias de una afectación tan seria. "Actualmente, este problema ecológico no tiene otra salida más que lo que ya hemos propuesto: la prevención y administración de riesgos".

Urgen reformas legales que despierten interés por el seguro de Caucción

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

Para que el seguro de Caucción despierte interés y mejore su demanda, es obligatorio que la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF) sufra cambios que permitan que este instrumento financiero sea reconocido como un medio de garantía para las licitaciones públicas, señaló Juan Pablo Téllez González, vicepresidente de Fianzas de la Asociación Mexicana de Derecho de Seguros y Fianzas, A. C. (Amedesef).

Téllez González compartió su análisis en el marco de un seminario denominado "Experiencias aprendidas en el proceso de constitución y operación de aseguradoras de Caucción", organizado por la Amedesef. En ese acto académico, el funcionario apuntó que es vital que se instrumente una regulación secundaria que permita nuevos acuerdos entre las autoridades y las empresas del sector.

"El Gobierno Federal podría representar más de tres cuartas partes de la demanda del seguro de Caucción. Ellos son los que podrían ayudar a

que este instrumento se utilice más; por lo tanto, se tienen que reformar las leyes y mejorar los reglamentos para que finalmente sea legítimo exigir este tipo de garantías en las licitaciones públicas", explicó el directivo de la Amedesef.

Téllez González, quien también es director Legal de Chubb Group México, consideró asimismo que es fundamental que la Ley de Obras Públicas y el Código Fiscal de la Federación sean modificados para que el seguro de Caucción amplíe la oferta de garantías y permita acompañar a los clientes en la realización de sus negocios. Recordemos que la función básica del seguro de Caucción es indemnizar, resarcir, pagar o reemplazar un monto ante el incumplimiento de un contrato.

El vicepresidente de Fianzas de la Amedesef adujo que las afianzadoras que han sido autorizadas para operar el seguro de Caucción cuentan con la estructura necesaria para ofrecer esta particular cobertura. El seguro de Caucción, explicó el funcionario, ayudará a que el sector de las garantías consiga un crecimiento y una penetración mucho mayores en el país.



Juan Pablo Téllez González

Imposible volver atractivo este instrumento si no se lo reconoce como una garantía para las licitaciones públicas, afirma Juan Pablo Téllez González

"Estamos listos para que el seguro de Caucción desempeñe un papel preponderante en el sector afianzador. Por supuesto que los retos y desafíos que se alcanzan a divisar no serán poca cosa; por eso, tendremos que estar dispuestos a realizar ajustes en el camino y mejorar aspectos relevantes, como la suscripción", abundó Téllez González.

Por último, el abogado especialista en fianzas indicó que ya existen agentes acreditados con cédula profesional para comercializar el seguro de Caucción; aunque informó que en el seno de la fuerza de ventas hay incertidumbre por la poca demanda que ha tenido esta cobertura.

"Es fundamental que empiecen a cristalizarse reformas para que el seguro de Caucción cobre protagonismo en la industria. En definitiva, vivimos una coyuntura muy interesante en el sector afianzador, y estamos seguros de que todo este movimiento refrescará la operación de las garantías, que son un instrumento que no solo provee tranquilidad y confianza, sino que también promueve el círculo virtuoso de la economía de México", concluyó Téllez González.

Voluntarios y colaboradores de MAPFRE demuestran su gran compromiso con la sociedad

Cada año, la participación tanto de los Colaboradores como de los Voluntarios de MAPFRE México, nos demuestra el gran compromiso que tienen hacia las diversas causas sociales.

Durante la Semana de la Salud 2019, un grupo de Voluntarios entregaron folletos con información importante sobre la donación de sangre en los diferentes pisos de Sede MAPFRE, Torre Murano y por primer año se incorporaron a esta campaña las oficinas de MAPFRE RE y Solunion, con la fi-

nalidad de hacer mayor conciencia y sensibilización a esta noble actividad.

De manera simultánea, el 14 de junio el Grupo MAPFRE realizó a nivel mundial la campaña Donación MAPFRE 24 horas, en donde la sangre nos conecta a todos, con la participación de 27 países.

Para dar inicio a la jornada de Donación de Sangre en México, se realizó una ceremonia de inauguración, en la que participaron autoridades de Cruz Roja Mexicana y por parte de MAPFRE, José María Romero Lora, Director Ejecutivo Comercial

e Itzel Contreras Caamal, Responsable Fundación MAPFRE, para invitar a los Colaboradores y Voluntarios a que sigan participando en esta noble acción y como reconocimiento especial a los Colaboradores que más han participado, se les entregó un diploma por ser donadores recurrentes.

Ese día en la Ciudad de México, tuvimos la participación de 61 personas de los cuales 48 fueron donadores efectivos, quienes donaron 20.88 litros que ayudarán hasta 192 personas que atienden a través de Cruz Roja Mexicana.

Esto no lo hubiéramos logrado sin la participación de todos Colaboradores, pero sobre todo del trabajo previo que realizaron los Voluntarios en entregar esta importante información para hacer una mayor conciencia sobre los beneficios sociales de la Donación de Sangre.



SE DICE...

Genuario Rojas M.
@GenuarioRojas

César Rojas
@pea_crojas

Todo indica que los actuarios están decididos a retomar y reforzar el protagonismo que de manera natural tuvieron y han tenido en el terreno de los seguros y de las fianzas. Aquellos que ejercen esta carrera vivieron, en las décadas recientes, tiempos de reacomodos, sobre todo por la influencia de firmas globales que buscaron consolidarse en los sectores asegurador y afianzador.

No es que dejaran de estar activas las entidades relacionadas con la profesión mencionada, ni mucho menos; simplemente que en años recientes los organismos que aglutinan a aquellos que la desempeñan se han visto y se ven más activos: hablamos del Colegio Nacional de Actuarios, A. C. (Conac); de la Asociación Mexicana de Actuarios, A. C. (AMA); y de la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores, A. C. (AMAC).



Verónica Alcántara en la presentación de la nueva aseguradora SPP Institución de Seguros, S. A. de C. V., compañía que nace con el objetivo de especializarse en el tema de la construcción, en coberturas como vicios ocultos en inmuebles de uso comercial, Garantía Hogar y Garantía Construcción Civil.

Así hoy, por ejemplo, el Conac ha encontrado en el Seminario Retiro y Salud una vía para hacer sentir su presencia. Como bien se sabe, este organismo aglutina no solo a aquellos actuarios que trabajan en seguros y fianzas, sino también a los que laboran en otros sectores de la sociedad, y para la edición 2019 del evento, que habrá de celebrarse los días 1 y 2 de julio, centraron su programa alrededor del tema "Construyendo bienestar para la vejez".

El tema no es de escasa importancia, y para abrir los trabajos estaban anunciados Salim Afiune, presidente de la AMAC; Crisóforo Suárez, presidente de la AMA; y Luciano Devars, presidente del Conac; aunque en este último caso quizá podría intervenir ya la nueva presidenta del colegio, Ana María Ramírez, quien acaba de rendir protesta para ocupar ese puesto durante el periodo 2019-2021.

Por cierto, el nuevo consejo del Conac quedó estructurado de la manera siguiente:

Ana María Ramírez Lozano, presidenta; Alejandro Turner Hurtado, vicepresidente;

Robert Hernández Martínez, tesorero; Elsa González Franyutti, secretaria; y Patria Alfaro Moreno, directora ejecutiva. Sucede esta mesa a la que encabezó Luciano Devars, quien entregó la estafeta el 19 de junio.

El programa académico del seminario 2019 no tiene desperdicio. Borda alrededor del retiro y de la salud, temas que requieren problemáticas que requieren el trabajo comprometido de los actuarios y las diferentes profesiones cuyas particularidades puedan aportar a la tarea de delinear retos, proponer alternativas de solución y ejecutar las acciones que permitan modificar el tétrico panorama para los ancianos en México.

De acuerdo con sus organizadores, el Seminario Retiro y Salud 2019 busca contribuir a la construcción de soluciones y estrategias que conduzcan a tener mejores condiciones de vida en todas las etapas de la actividad hasta el retiro. Apuntan: "La falta de pensiones, los bajos reemplazos de las pensiones o la pérdida del poder adquisitivo de éstas es una preocupación".

No obstante, dicen, estamos ciertos de una cosa: de que las empresas y los



La Asociación Mexicana de Actuarios, A. C. (AMA), que preside Crisóforo Suárez, acaba de firmar un convenio de colaboración con la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A. C. (Amasfac), cuyo Consejo Directivo Nacional es encabezado por Elisabeth Vogt López.

empleados pueden comenzar a resolver este reto con un conocimiento mayor de los instrumentos, con un involucramiento decidido al crear los planes y participar en ellos. Y plasman su esperanza señalando que "el liderazgo empresarial debe impulsar que se desarrollen nuevos planes", proponiendo que los empleados participen activamente.

Atento a inquietudes de tal trascendencia, *El Asegurador* recogerá las ideas que se expongan en el evento citado, el cual, por cierto, se ha convertido en un foro en el que sectores público y privado no solo señalan las deficiencias, sino que también buscan plantear caminos de solución. Esperemos a ver qué ocurre ahora, en el escenario político que se vive, y así saber si surgen ideas que vayan más allá de la pura política.

Por lo pronto, hay que insistir en que la acturía busca tender puentes, por lo menos en lo que a seguros y fianzas se refiere. Por ejemplo, la Asociación Mexicana de Actuarios, A. C. (AMA), que preside Crisóforo Suárez, acaba de firmar un convenio de colaboración con la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A. C. (Amasfac), cuyo Consejo Directivo Nacional es encabezado por Elisabeth Vogt López.

No es el primer pacto de este tipo que firma la AMA en la época que lidera Suárez. Ya previamente hizo lo propio con Funcionarios del Sector Asegurador, A. C. (FUSA), que ahora preside Agustín Rosales y dirige Víctor Araiza.

Se considera fundamental, para avanzar en ciertos temas, abordar juntos algunos temas. Se consideraba casi inviable que pudieran sentarse a la mesa actuarios, financieros y agentes de seguros y de fianzas.

Pasamos a otro tema para comentarles que, con la presencia de socios, directivos y amigos, el 20 de junio del año en curso, en el Club de Empresarios Boscques, se presentó la compañía SPP Institución de Seguros, S. A. de C. V., que dirige Eduardo Zesati Andrade y que nace con el objetivo de especializarse en el tema de la construcción, en coberturas como vicios ocultos en inmuebles de uso comercial, Garantía Hogar y Garantía Construcción Civil.

Cabe decir que los creadores de esta empresa acumulan años de experiencia en este sector, pero es ahora cuando han dado el paso hacia la formalización como aseguradora. Inversionistas, desarrolladores y propietarios inmobiliarios tienen la certeza de que su proyecto se llevará a cabo con el menor riesgo posible. Su principal atributo, afirmaron, es el equipo de ingeniería especializada para apoyar desde la validación del diseño hasta las etapas de ejecución.

Si quiere saber de qué se trata, puede ver el video en esta liga:

https://sppseguros-my.sharepoint.com/:v:/g/personal/eoeguera_sppseguros_com_mx/EfXRWWmB-hHh-SATpgASl6sB1X0Rmfl_jyeYUvzXE-QwaQ?e=EmoUCy



SUSCRÍBETE

Tels.: 3626 0495 / 3626 0498 / 01 800 821 93 93

www.elasegurador.com.mx

Muy agradable resultó la cena que compartimos con Jorge Daniel Guzmán hace unos días, después de que tuvimos la oportunidad de saludarnos en la Reunión Anual de la MDRT en Miami. Entre varias cosas, nos contó que hacia finales de este año estará estrenando oficinas corporativas en una de las zonas de negocios más activas de Ciudad de México. Él y su equipo cercano están poniendo todo el entusiasmo para que sean unas instalaciones fuera de serie, pero nos pidió no revelar nada aún.

En ese mismo encuentro conversamos con Isis Trejo, quien fundó desde hace nueve años una agencia que hoy se enfoca en desarrollar verdaderas experiencias para empresas que organizan viajes de incentivos o convenciones. Sin duda que, cuando un negocio entra en declive —como las agencias de viajes—, siempre la creatividad y la innovación hacen que surjan nuevas y refrescantes ofertas. Y, como dice el dicho, Dios los hace...



Ana María Ramírez rindió protesta como nueva presidenta del Conac para el periodo 2019-2021.

Dentro del ecosistema de startups e innovación, diremos ahora que hay dos instituciones que han sobresalido por la estructura que desarrollaron para incubar e impulsar startups en el mundo financiero: Finnovista, que se enfoca en España y América Latina por medio de una plataforma colaborativa para aceleración y escalamiento, y Plug & Play Tech Center, que con base en Silicon Valley ha tomado como misión acercar las startups a las corporaciones más grandes del mundo.

Pues bien, con ambas hemos ya desarrollado acuerdos para difundir todo aquello que tenga que ver con Insurtech, especialmente en la región de América Latina. Es un gusto siempre aliarnos con este tipo de organizaciones, líderes en su campo de acción, para traerles la información más relevante y reciente en cuanto a innovación para nuestro sector.

El primer paso claro de la alianza con Finnovista es la colaboración en el Finnosummit, que se llevará a cabo del 10 al 13 de septiembre, con la finalidad de conectar a los ecosistemas Fintech

e Insurtech y así fomentar la transformación de la industria en la región. Se trata de un punto de encuentro para emprendedores Fintech e Insurtech, inversionistas, aseguradoras e instituciones financieras. Visita www.finnovista.com/event/mexico-2019/ para obtener más información, pero adelantamos que un día completo será dedicado al sector asegurador.

David Paniagua ha comprometido una parte importante de su tiempo en los últimos años a impulsar, desde dis-

tintas posiciones, el crecimiento de la Asociación de Promotores de Agentes, hoy Aspro-GAMA México. Siendo hijo de Óscar Paniagua, respiró toda la vida el ambiente de los seguros hasta heredar su dirección de agencia en Grupo Nacional Provincial, la cual hoy dirige y hace crecer su hermano Carlos.

No sólo por haber pasado dos transiciones familiares de manera exitosa,

sino por la institucionalización que está llevando a cabo ahora en su empresa Prevento, es que David Paniagua ha pensado —y coincidimos— que tiene mucho que compartir con el mercado, y nos da mucho gusto recibirlo en nuestro grupo de columnistas, pues sabemos que los agentes que busquen trascendencia y nuestra audiencia en general apreciarán sus ideas.

No olviden seguirnos en twitter @elasegurador



¿Tus clientes quieren liberarse del pago de deducible?

Quálitas los exenta del pago de deducible con la **Cobertura Exención de Deducible**. Aplica en caso de Pérdida Total por Daños Materiales, o bien, por el Robo Total del vehículo, e incluso cubriendo ambos riesgos.

Quálitas
COMPANÍA DE SEGUROS

25
AÑOS

Aseguramos autos
cuidamos personas

qualitas.com.mx
ASISTENCIA OPERATIVA QUALITAS
01 800 800 2021

REVISTA MEXICANA DE
SEGUROS
Y FIANZAS

PUBLICACIÓN MENSUAL

DISPONIBLE VERSIÓN IMPRESA Y DIGITAL

MDRT
Miami
2019

Ideas extraordinarias para poner en práctica

Enviados: César Rojas y Claudia Rojas

MIAAMI, FL.- En esta ocasión fue la ciudad de Miami la encargada de recibir, en el Miami Beach Convention Center, a más de 10,000 profesionales de la intermediación de seguros de Vida procedentes de más de 70 países, interesados en formar parte de la asociación de profesionales de seguros y servicios financieros más importante del mundo.

La reunión anual de la Million Dollar Round Table (MDRT) representa, para muchos, la oportunidad de recargar las baterías y llevarse ideas que los mantengan en el camino del éxito profesional y personal, ya que el programa está diseñado para impactar a aquellos que se dedican a la venta de seguros de Vida, una labor que conlleva no solo experiencia y conocimiento técnico, sino temple y carácter para convencer a las personas de lo que es mejor para ellas.

La MDRT evoluciona constantemente. El año pasado, en Los Angeles, la cifra de asistentes casi alcanza los

14,000, lo cual generó problemas de logística importantes, además de la complejidad de diseñar un programa que fuera atractivo para todas las culturas que ahí se encontraban representadas.

De manera que se diseñaron dos eventos alternos: EDGE, para los agentes que se desempeñan exclusivamente en Estados Unidos y Canadá; y la reunión de Sidney, Australia, que se llevará a cabo en septiembre y que tiene como objetivo acercar el evento al mercado asiático.

Hoy, con cerca de 90,000 miembros a nivel global, la MDRT está en uno de sus mejores momentos financieros, como comenta en entrevista para El Asegurador Regina Bedoya, quien será a partir de septiembre su nueva presidenta. La posición financiera de la asociación y su plan estratégico están enfocados en expandir su alcance a más países y consolidarse en los que ya está posicionada.

Bedoya es la primera persona de ascendencia latina —habla un español perfecto— en ocupar la posición

más alta de esta asociación, pero vendrán más culturas a este nivel. Recientemente se incorporó a la primera mujer asiática al Comité Ejecutivo.

El Asegurador ha sido testigo de este encuentro mundial a lo largo de 14 años consecutivos, y siempre hay algo que traer a nuestros lectores. Siempre, claro está, recomendamos tomar el modelo de desempeño de la MDRT como estándar para crecer constantemente y hacer lo posible para calificar y asistir a la reunión anual, pues resulta una experiencia única. Aun así, las ideas que en esta edición se plasmaron no son de uso exclusivo de los agentes MDRT, sino que se aplican a cualquier persona que se interese en desarrollarse.

Como cada año, El Asegurador agradece la colaboración de todo el equipo de comunicación de MDRT y al staff en Chicago. Ellos hacen posible que nuestro trabajo no parezca trabajo. ¡Gracias!

(Fotografía: ThePhotoGroup)

#MDRT #Ventas

JOSHUA FIELDS Y RYAN NICODEMUS

The Minimalists

Menos es ahora

¿Cómo podría ser mejor tu vida con menos cosas? Fue la pregunta que se hizo Joshua Fields después de haber perdido todo. Cuando era niño, sus padres lucharon por darle una vida decente y buena educación, pero no había para lujos; así que decidió ir por el dinero... y lo logró. A

muy corta edad ya tenía un nivel de vida que puede considerarse de lujo.

Y en un momento todo se derrumbó. Su madre muere por una enfermedad, y prácticamente en ese mismo mes su matrimonio se disuelve. Había estado tan enfocado en la acumulación de cosas que, con-

trario a lo que parecía, no estaba viviendo ningún sueño.

Cuando su madre muere, a Joshua le toca lidiar con sus pertenencias, que no eran pocas. Buscando entre ellas, encontró cuatro cajas que su mamá había guardado. Eran las tareas de la escuela básica de Joshua. En ese momento comenzó a entender de qué se trataba todo.

“¿Qué significado tendrían para mi mamá esas cajas de tareas que ya no servían? ¿Por qué guardarlas? Sin duda, no estaba guardando pedazos de papel, sino un recuerdo muy cercano a mi infancia, a una época muy feliz”.

Así que decidió donar prácticamente todas las pertenencias de su mamá, pues no tenía caso conservarlas ni existía ningún vínculo emocional con esos objetos, sino con ella. “No se trata de tirar las cosas que tienes, no es ése el mensaje, sino ver que el hiperconsumismo es el verdadero problema, porque acumulamos objetos que no tienen ningún valor para nosotros y recargamos nuestra vida en ellos. Te das cuenta de que las cosas más importantes en la vida ni siquiera son cosas”.

Ryan Nicodemus, por su parte, no careció nunca de nada. Siempre tuvo todo lo que quiso de forma muy fácil. Cuando creció y fue independiente tenía un empleo excelente, una casa con dos salas de estar, todos los bienes que el dinero podía comprar y estaba ascendiendo en la escalera corporativa con muy buenas perspectivas.

“Tenía, puede decirse, la vida perfecta.

Entonces ¿por qué me sentía tan miserable? Tomaba alcohol... mucho; consumía drogas... muchas. Estaba creciendo profesionalmente, pero no estaba contribuyendo en nada, no tenía pasión por lo que hacía y, aunque parecía tenerlo todo, vivía de cheque en cheque agobiado por deudas. Sin saberlo, me encontraba en una depresión terrible”.

En ese momento, ambos se encuentran. Cada uno con su historia, deciden hacer algo para librar a la gente de esta obsesión por tener cosas. Su misión: simplificar.

“Limpien los espacios para lo que es realmente importante. Cuando conocí a Josh, literalmente empacamos todas las cosas que tenía en mi casa en cajas y me pasé los siguientes 21 días desempacando solo aquello que era completamente necesario y que agregaba valor a mi vida. Me di cuenta de que todas las cosas que había traído a mi vida para hacerme feliz simplemente no estaban haciendo su trabajo”.

La invitación de Joshua y Ryan es a revisar en nuestra vida todo aquello que nos sobra, no para vivir una vida de precariedad, sino para que ésta sea plena teniendo lo que nos hace felices y enfocándonos en las personas y en los momentos que nos provocan gran alegría. La vida no es color de rosa, claro está; sin embargo, el llenarse de cosas materiales no va a evitar los malos momentos. ¿Qué tanto de lo que tienes justamente ahora a tu alrededor en realidad no te está aportando nada? Revisémoslo y actuemos.

JULIAN TREASURE

Los secretos de saber escuchar

Los seres humanos utilizamos cuatro formas básicas de comunicación: escribimos, hablamos, leemos y escuchamos. Sin embargo, nuestras relaciones son un poco más complicadas que eso, pues la forma en la que hablamos y escribimos afecta totalmente al ciclo de comunicación. “El hecho de que mi plática TED sobre hablar tenga cinco veces más reproducciones que la que tengo sobre escuchar nos dice mucho”, bromeó Treasure.

Escuchar no es algo que hagamos tan frecuentemente, ni bien. Pero es el hábito que más fácilmente puede abrirnos puertas en lo personal y en lo profesional. Escuchar nos permite aprender, liderar, innovar, persuadir, relacionarnos y, sobre todo, entender.

“El mundo de los negocios en general hace un trabajo pésimo al escuchar. Las organizaciones rara vez escuchan; y, cuando lo hacen, no es de manera atenta”, señaló Treasure. ¡Y vaya que esto es importante!, pues una organización que escucha tiene una moral más alta entre su personal, genera lealtad entre ellos y con los clientes, retiene más, es más productiva y obtiene una reputación mejor. Sin embargo, la mayoría de las empresas prefiere no hacerlo, obteniendo justamente las consecuencias contrarias.

Como humanidad hemos estado comunicándonos, de acuerdo con evidencias científicas, por más de 100,000 años, pero la escritura apenas tiene unos 4,000; así que es prácticamente nueva. Escuchar, por lo tanto, debería ser más fácil porque lo hemos hecho durante mucho tiempo.

Hoy la escucha atenta se complica mucho más por la aparición de las redes sociales y de los smartphones. El miedo a no

formar parte de la conversación (FOMO, por sus siglas en inglés) se ha apoderado de la mayoría de nosotros; y por ello queremos ver constantemente cuántos “me gusta” tiene una publicación que subimos. Esto está llevándonos a un aislamiento del momento presente como nunca antes.

Pero ¿cómo escuchamos?

De acuerdo con Treasure, las personas tenemos muy malos hábitos para escuchar; por ejemplo:

Para ganar: únicamente asentimos a la otra persona para ver cómo podemos decir algo que supere lo que está diciendo.

Para preparar nuestro siguiente argumento: forma parte del punto anterior. Muchas veces ni siquiera ponemos atención, pues estamos preparando lo que vamos a decir en nuestro turno —si dejamos que llegue— para ganar la conversación.

Para vernos bien: el único objetivo es “quedar bien” frente a una persona o un grupo; entonces aplicamos una escucha selectiva que nos lleva a los dos puntos anteriores.

Para estar en lo correcto: tenemos un temor brutal a equivocarnos; así que escuchamos solo para tratar de elaborar un argumento con el cual estemos en lo correcto o tengamos la razón. Treasure dijo: “Puedes elegir entre dos cosas: tener la razón o estar en una relación”.

No se pueden las dos al mismo tiempo.

Hay dos pecados capitales que podemos cometer cuando escuchamos:

✗ Condenar: tratar de encontrar siempre la falla en el otro, juzgándolo por una serie de preconcepciones que tenemos

Julian Treasure es experto en sonido y comunicación, viaja por el mundo capacitando a la gente para que escuche mejor y genere un sonido más saludable. Autor de *Cómo ser escuchado* y *Negocio sonoro*. Sus cinco charlas en TED han sido reproducidas más de 40 millones de veces. Es colaborador regular en *Time*, *The Economist* y la *BBC*.



acerca de nuestra contraparte y que han sido formadas a través de años. “Con frecuencia juzgamos los libros por su portada, y con esto perdemos la oportunidad de aprender y de ser empáticos”.

✗ Ser dogmático: nuestra posición es de “A mi modo, o no hay modo”, y confundimos opiniones con hechos. Tratamos de que nuestra opinión sea la que prevalezca, cuando muchas veces ni siquiera nos la han solicitado.

¿Cómo escuchar mejor?

Por definición técnica, escuchar quiere decir darle significado a un sonido. Como las huellas dactilares, nadie escucha exactamente igual a otra persona; pero, aun así, pueden practicarse cuatro hábitos para escuchar mejor:

✓ Ser consciente: escucha tratando de entender y poniendo atención en el

momento a la persona que habla.

✓ Comprometerse: no solo oír, sino realmente escuchar para entablar una conversación de calidad.

✓ Ser compasivo: tratar de involucrar a las emociones cuando se escucha al interlocutor.

✓ Ser curioso: el ser humano siempre puede aprender, de todos, en cualquier momento. No des las cosas por sentadas y, sobre todo, no te quedes con dudas.

En general, escuchar se trata más de estar presentes, de hacer sentir a la contraparte que está siendo escuchada, agradecer lo que dice y plantearle preguntas.

Finalmente, Treasure invitó a los 10,000 asistentes a la MDRT a escuchar: “Escuchen lo que pasa alrededor, entablen conversaciones. No vayan inmediatamente a su smartphone cuando estén en alguna fila; traten de ver qué pasa, quién está a su lado, porque todos tienen algo que decir”.

JADE SIMMONS

Muévete como un disidente

Cuando Jade tenía apenas 8 años entró a tomar clases de piano. Entusiasmada por haber escuchado a los grandes de la música clásica, esperaba que desde el día uno su maestra comenzara a enseñarle a tocar esas magníficas piezas. Pero la instrucción fue clara: abre ese libro y comienza por la página uno.

Nueve meses pasaron con ese aburrido libro hasta que algo inesperado pasó: su maestra murió. Llegó una instructora nueva, y esta vez Jade pensó que ya era hora de comenzar a interpretar a Bach, pero no fue así. La instrucción fue nuevamente muy clara: toma ese libro y comienza por la página uno.

A los seis meses, las cosas cambiaron nuevamente. Su segunda maestra también murió. Así que, cuando llegó su nueva maestra, la advertencia era muy clara: “No quiero espantarla, pero vea lo que les sucedió a las dos maestras que insistieron en que trabajara en el libro”, bromea Simmons.

Esa maestra la hizo enamorarse del piano, de la música, de los clásicos. Pero, para hacerlo, claro que tuvo que practicar con ejercicios de más libros. Comenzó entonces a destacar en los conciertos locales, a ser reconocida y a tocar cada vez más.

Pero, cuando llegó a una audición, se dio cuenta de que hay intérpretes buenos y los hay extraordinarios. La competencia en ese nivel es feroz, y Jade decidió que seguir por el camino de la música clásica y volverse concertista no era para ella. “Hay que reconocer un final y abrazarlo;

tienes que asimilarlo para poder avanzar y llegar a un nivel nuevo, distinto”, dijo Simmons.

Fue el momento de cambiar de propósito, “porque el propósito no es lo que haces, sino lo que pasa en otros cuando haces lo que haces. Su propósito como agentes de seguros no es vender seguros; es cuidar legados. Los mejores sabemos cuándo cambiar nuestro propósito y cuándo adaptarlo”.

Cuando hablamos de cambiar, usualmente pensamos en un cambio radical; y por eso pocos se embarcan en una aventura tal. Pero todos, afirma Simmons, somos capaces de cambiar un poco a la vez.

Simmons decidió que su propósito era inspirar a través de la música, y poco a poco comenzó a mezclar ritmos con música clásica para crear algo totalmente nuevo. Así fue como llegó la invitación para presentarse en el Festival South by Southwest, en Austin.

“Acepté entusiasmada sin saber qué diablos iba a hacer en el escenario cuando llegara la fecha. Aproveché la oportunidad para reinventarme, para subir mi juego, para ser una versión nueva de mí”.

¿En qué tienes que convertirte para alcanzar tu siguiente nivel? ¿Estás dispuesto a dejar de ser lo que eres? ¿Estás dispuesto a utilizar todas las herramientas que ya tienes para convertirte en la siguiente versión de ti mismo? “Cosas increíbles pasan cuando decides transformarte; cosas que no esperas; pero tienes que estar dispuesto a pagar el precio”.

Jade Simmons es conocida como la liberal número uno de la música clásica. Constantemente desafía las expectativas de este género. A través de su piano y voz ofrece inspiración, información y entretenimiento. Ha sido calificada por la revista *Ebony* como una de las 30 líderes menores de 30 años más influyentes.



Joshua Fields y Ryan Nicodemus han ayudado a más de 20 millones de personas a vivir vidas significativas a través de su *website*, libros, podcasts y videos. Han aparecido en el *New York Times*, *all Street Journal* y *Time*. Su podcast es con frecuencia el número uno de Apple. Recientemente estrenaron un documental en Netflix.

JAKE WOOD

El nueve y el uno

En el campo de batalla hay una constante: nunca se sabe lo que va a suceder. No importa cuánta planificación se realice ni cuánta información esté disponible, ni qué equipo traigas, todo puede cambiar en un momento. Jake Wood, como exsoldado de la infantería de marina de Estados Unidos, desplegado en Irak y Afganistán, lo sabe bien.

"En la guerra, dentro de un equipo, pasa mucho como en las empresas. De cada 100 soldados que van, 10 por ciento ni siquiera debería estar ahí; 80 por ciento son ovejas que seguirán órdenes lo mejor posible; va a haber nueve peleadores extraordinarios en la ejecución; y, finalmente, un solo guerrero, que tiene como misión traer a los 99 soldados restantes a salvo a casa".

Ese liderazgo, el de un comandante a cargo de un grupo de soldados, no podría llevarse a cabo sin las cualidades elementales de un líder. Y no se es líder por designación ni por rango, sino por haber demostrado que se es capaz de albergar en el alma un interés genuino por los demás, empatía, comprensión y, sobre todo, amor por el equipo.

"La gente a la que lideras busca ser guiada por principios y, poco a poco, se van convirtiendo en una versión de ti. A ellos no les importan las 99 veces que hiciste bien tu trabajo, sino la vez que antepusiste el interés por ellos sobre cualquier otra cosa", afirma Wood.

Cuando Wood se retira del Ejército, condecorado con la Medalla del Congreso por haber desarrollado un trabajo sobresaliente en combate, decide que quiere hacer algo con su vida después de esa etapa. Es muy usual, afirma, que, una vez retirados, los soldados enfrenten una sensación de pérdida: ¿qué hago ahora con todo lo que sé?

Su momento fue el terremoto de Haití de 2010. Al ver en la televisión las dramáticas escenas de devastación y muerte, inmediatamente se ofreció para ir a ayudar. Sin embargo, su solicitud fue rechazada por el Gobierno.

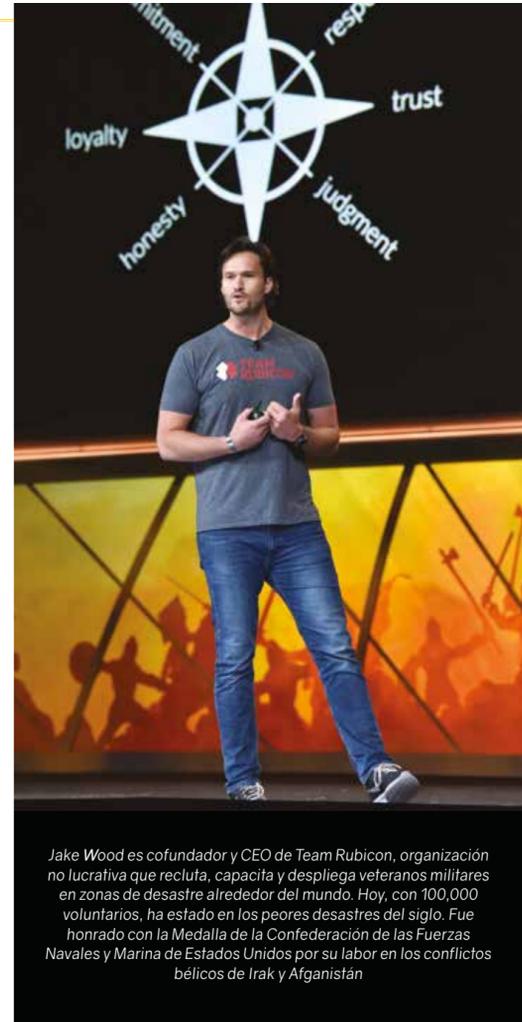
Pero eso no lo detuvo. Inmediatamente llamó a sus compañeros combatientes de la Marina y les pidió que se unieran a él para ir a ayudar y que dejaran todo en ese momento. Un grupo de ocho exsoldados salieron, y en

menos de 48 horas después del terremoto estaban ahí, utilizando toda su experiencia en combate para ayudar a la población en emergencia. Así nació Team Rubicon, una fuerza que recluta a exmilitares para ayudar en situaciones de desastre.

Hoy en día, la organización rebasa los 100,000 voluntarios, y han ayudado en 400 desastres alrededor del mundo. "Descubrimos que, si a estos extraordinarios hombres les das un sentido de identidad, pueden dar mucho más de lo imaginable".

En el camino de la formación de Team Rubicon, Wood aprendió cuatro valiosas lecciones:

- 1 Todo empieza con una visión:** la visión tiene que ser simple, muy clara, y la gente debe poder sentirse identificada con ella. Nuestra visión es ser los mejores en el mundo, y hoy lo somos.
- 2 Encuentra e integra a los nueve correctos:** encuentra a la gente correcta e inclúyela. Busca soñadores, no currículos. Nunca vayas por versiones menores de ti mismo; tienes que comprometerte con rodearte de tus pares y de superiores. "Cuando entrevisto a alguien para tener un puesto importante de liderazgo en Team Rubicon, le pregunto si estaría dispuesto a dejar todo hoy para irse a ayudar, y de su respuesta depende mucho. Pero lo más importante es la pregunta que me hago: ¿seguiría yo a esta persona si me pidiera lo mismo? ¿Me inspira esa confianza? ¿Puedo estar seguro de que lo daría todo por esta visión?".
- 3 Crea una cultura que cuente de verdad:** a través de un liderazgo ético y sólido puedes transmitir la visión; solo contarás con la colaboración de la gente por los valores que reflejes. Define tus valores y su significado para tu organización. Tus políticas, procesos, prácticas y recompensas deben coincidir con estos valores.
- 4 Empodera, empodera, empodera:** a tu equipo para actuar y al tomar decisiones críticas. Si eliges bien a tu equipo, dale la oportunidad de actuar y responder, porque ten por seguro que lo harán.



Jake Wood es cofundador y CEO de Team Rubicon, organización no lucrativa que recluta, capacita y despliega veteranos militares en zonas de desastre alrededor del mundo. Hoy, con 100,000 voluntarios, ha estado en los peores desastres del siglo. Fue honrado con la Medalla de la Confederación de las Fuerzas Navales y Marina de Estados Unidos por su labor en los conflictos bélicos de Irak y Afganistán.

BERTRAND PICCARD

Cambio de altitud

Cuando nacemos, ¿somos libres de hacer cualquier cosa que queramos? La primera respuesta puede parecer no. La vida nos ha enseñado que no siempre puedes hacer lo que quieras. O eso hemos querido

aprender de ella.

Toda la gente que Bertrand Piccard conoció desde la infancia fueron aventureros, y eso lo llevó a practicar el parapente de manera profesional hasta que un acci-

dente casi le cuesta la vida. Después decidió ejercer la psiquiatría, pero no le fue bien. Tomó entonces el proyecto de dar la vuelta al mundo en globo aerostático, pero casi se queda sin propano y por poco no llega a aterrizar.

Preguntándose qué hacer, decidió emprender la aventura de construir un avión que fuera impulsado por energía solar, pero tomaba el doble de tiempo y cuatro veces el dinero. Necesitaba ser del tamaño de un jet pero con el peso de un coche familiar. Al final, un ala se rompió durante las pruebas y, cuando pudo despegar, se quedó varado en Hawaii durante nueve meses mientras conseguían un repuesto para la sobrecalentada batería.

Entonces ¿en verdad podemos hacer lo que queramos en la vida? Para Piccard la respuesta es sí. Su abuelo y su padre fueron la inspiración. De lo que se trata es de cambiar la forma en la que ves las cosas. Todo lo relatado anteriormente fueron experiencias, solo eso, que lo llevaron a conseguir lo que quería. Gracias a ello, el globo en el cual sí logró circunnavegar el planeta está ahora exhibido en el Smithsonian, y él se convirtió en el primer hombre en darle la vuelta al mundo en un avión

impulsado únicamente por energía solar.

"¡Tenemos tanto dentro de nosotros! ¿Podemos morir? Claro, pero también podemos vivir en el proceso. ¿Podemos fallar? Desde luego, pero también podemos tener éxito si lo intentamos el número necesario de veces", exclamó Piccard.

Cuando hacemos algo por primera vez, no tenemos benchmark, y algunas cosas seguro saldrán mal, pero lo peor es no intentarlo. En sus palabras: "Lo imposible solo toma un poco más de tiempo".

Mucha gente se va a reír de ti cuando trates de hacer algo que parece imposible. Para Piccard no se trataba de dar la vuelta al mundo, sino demostrarle a la humanidad que es posible moverse con energías limpias. Este éxito, asegura, no formará parte del pasado, sino que beneficiará al futuro.

Hay cientos de formas de ver la vida. "El globo aerostático te enseña dos cosas: si quieres aumentar la altitud, tienes que soltar algo de peso; y, si quieres cambiar de dirección, primero tienes que cambiar de altitud. Así que, cada vez que en la vida tengas que cambiar de dirección, tendrás que deshacerte de muchas cosas, pero en especial del miedo".

Alcanzar lo imposible es parte del ADN de Bertrand Piccard. Como parte de una dinastía de exploradores y científicos, él hizo historia al ser el primero en realizar un viaje sin escalas alrededor del mundo en globo aerostático y circunnavegar el planeta a bordo de un aeroplano impulsado por energía solar. Actualmente es embajador de buena voluntad de la ONU, con planes para su siguiente reto

MICK EBELING

No es imposible

Ebeling llevaba con éxito una carrera como productor de videos, comerciales y publicidad. Por ello conoce el poder que una historia puede tener sobre las personas y el efecto o reacción que puede causar en ellas.

En un punto de su vida, 10 años atrás, Mick conoció el trabajo de Temp't, un artista del grafiti que había quedado cuadripléjico como consecuencia de la esclerosis lateral amiotrófica. A Temp't le resultaba imposible comunicarse; así que Mick comenzó a pensar: "¿Cómo le hacemos para que él pueda tener una máquina como la de Stephen Hawking y logre hablar?". Es más, ¿cómo podemos ayudarlo a que vuelva a dibujar si lo único que puede hacer es mover los ojos? Entonces Mick y un equipo de hackers e ingenieros se consagraron a diseñar un dispositivo a través del cual Temp't pudiera lograrlo. Y lo consiguieron.

Después llegó hasta los oídos de Mick, durante un proyecto, la historia de Daniel, un joven que perdió ambos brazos tras el estallido de una bomba en la guerra intestina que se desarrollaba en Sudán. Cuando Daniel identificó el sonido de la bomba que se aproximaba afinó a ocultarse detrás de un árbol. Gracias a eso sobrevivió, pero perdió ambas extremidades, pues habían quedado expuestas.

Cuando fue rescatado y curado de sus heridas, Daniel expresó que hubiera sido mejor morir, porque ahora solo sería una carga para su familia, incapaz de ayudarlos a trabajar. "Eso me rompió el corazón. ¿Cómo era posible que un niño de 14 años deseara la muerte y se sintiera ya sin utilidad para el mundo?".

Así que Mick, con su creativo equipo y una pasión por la ciencia, comenzó a preguntarse: "¿Cómo podemos darle a Daniel prótesis funcionales en ambos brazos y devolverle la esperanza?". Así surgió Project Daniel, una iniciativa que consiguió imprimir en 3D el primer juego de prótesis con un costo inferior a 100 dólares, cuando en el mercado podrían haber alcanzado varios miles.

"Cuando finalmente vimos a Daniel usar ambas prótesis nos dimos cuenta de algo muy poderoso: esto había empezado por Daniel, pero podría marcar la vida de miles de personas amputadas que no pueden tener acceso a prótesis de alto costo. Hoy se trabaja intensamente en la producción de cientos de ellas para las comunidades afectadas por conflictos bélicos".

Si comienzas diciendo: "Voy a ayudar a todos los amputados de Sudán", lo más probable es que nunca comiences, afirma Ebeling. Pero, si dices: "Voy a ayudar a Daniel", entonces una vez que lo consigas puedes escalar a todo lo que quieras.

Así nació Not Impossible Labs (NIL), un laboratorio de innovación que busca resolver el problema de una persona con la esperanza de que, encontrada la solución, ésta pueda beneficiar a cientos o miles de personas más.

El equipo de NIL desarrolló una tecnología mediante la cual se logra que las personas sordas escuchen y sientan la música al equiparlas con dispositivos en muñecas, tobillos y pecho. Se dieron cuenta de que la sordera no es mental, sino una falla en el dispositivo natural que hace que los sonidos lleguen al cerebro. Cuando realizaron el primer concierto con

estos dispositivos en Las Vegas, la mitad del auditorio tenía sordera total. Los resultados fueron fantásticos, y todos bailaron por igual.

También desarrollaron un dispositivo que es capaz de controlar los movimientos

involuntarios de las personas afectadas por el parkinson y reducirlos a cero, lo que ha cambiado la vida de miles de pacientes con este padecimiento.

Los principios de Not Impossible Labs son:

- 1 Tecnología en beneficio de la humanidad:** al proveer soluciones de bajo costo a una plataforma open-source, apuntan a cambiar millones de vidas alrededor del mundo.
- 2 Ayuda a uno, ayuda a muchos:** cada uno de sus proyectos tiene una historia personal individual detrás. Al ayudar a esa persona, ¿a cuántos más podrán ayudar? Al enfocarse en un problema, ¿cuántos problemas residuales pueden resolverse?
- 3 Ayudando a través de hacer:** al colaborar con una comunidad de creativos, ingenieros y hackers, se dedican a resolver de manera colaborativa problemas que parecían no tener solución.

Todo comenzó con ponerse un objetivo imposible, inaudito, absurdo... y reunir a la gente necesaria para lograrlo. ¿Quién va a ser nuestro Temp't? ¿Quién nuestro Daniel? ¿Cómo vas a dejar un mundo mejor al que encontraste? "Resístete a morir hasta que tengas algo bueno que contarle al mundo".



Mick Ebeling es productor de videos, de promocionales para televisión y comerciales; filántropo, innovador tecnológico, autor de varios libros, emprendedor y orador. Ha sido galardonado con todos los premios de creatividad y publicidad. Es CEO de Not Impossible Labs y ha sido nombrado por AD AGE como una de las 50 personas más creativas del mundo. Ha trabajado con muchos miembros de Fortune 500 mediante su concepto de Tecnología al servicio de la humanidad.

DANIEL PINK

¿Cuándo?

Cuando el tiempo para hacer algo es exacto, adecuado, correcto, simplemente se siente. Lo llamamos timing, adoptando este anglicismo que con una palabra dice mucho. "Es cuestión de timing", solemos decir.

Cuando Daniel Pink comenzó a investigar acerca del timing, vio que ciertamente había mucha literatura al respecto pero que estaba muy desordenada. Lo que quería averiguar era el efecto del timing en nuestro cuerpo y cómo afecta éste a nuestra toma de decisiones.

Pink descubrió que el timing es una ciencia por sí sola. Nuestro cuerpo nos dice cuándo hacer ejercicio, cuándo tomar un descanso, cuándo dormir... Pero ¿cómo usarlo a nuestro favor?

Pink tomó como medida un día, el tiempo que le toma a la Tierra dar la vuelta sobre su propio eje, como referencia para identificar ciclos y patrones que afectan a nuestro estado de ánimo y desempeño.

Mediante el análisis de big data obtenido tras la disección de 500 millones de tweets, pudo identificar que a partir de las 6:00 de la mañana nuestro estado de ánimo está en un nivel intermedio, sube un poco hacia las 8:00 h, baja sensiblemente durante el medio día y comienza a subir

de manera constante desde las 18:00 h y hasta las 23:00 horas. Esto se vio de manera generalizada.

Para medir el desempeño, un científico de la Universidad de Nueva York reunió información de llamadas telefónicas y su efecto en el precio de las acciones de empresas públicas, y descubrió que las llamadas que se realizaban por la tarde solían ser más negativas, irritables y combativas, lo que repercutía perceptiblemente en el precio de cotización de las acciones.

En Dinamarca se llevó a cabo un estudio con dos millones de exámenes aplicados a estudiantes y se demostró que aquellos que los resolvían por la tarde tenían un desempeño mucho menor que quienes los contestaban por la mañana. Los errores médicos en cirugías también se incrementan por la tarde.

Así que se determinaron tres conclusiones:

- 1 Las habilidades cognitivas cambian en el transcurso del día.**
- 2 Las fluctuaciones en el día son mucho más profundas de lo que pensábamos.**
- 3 La mejor hora para realizar una actividad en el día depende de la naturaleza de la misma actividad.**

Obviamente, éstas son generalidades.

También se descubrió que 15 por ciento de las personas son "diurnas" y otro 15 por ciento son "vespertinas", lo que deja a las demás personas (70 por ciento) como organismos que funcionan más apegados a los ciclos que acabamos de describir.

Es importante determinar nuestro cuándo de cada día para asignarnos actividades que vayan de acuerdo con el ritmo de nuestro cuerpo. Por ejemplo, en la mañana, cuando estás en un pico de estado de ánimo y desempeño, puedes desarrollar tareas más analíticas; cuando baje, asigna tareas más administrativas; y, a medida que avanza la tarde, ya dentro de un estado de recuperación, aprovecha el tiempo para hacer reflexiones y generar nuevas ideas, ya que es cuando más activo te encontrarás.

"La verdad es que esto suena ideal, pero no lo hacemos. No pensamos en esto cuando programamos una reunión, o no permitimos tomarnos un break cuando sabemos que no estamos respondiendo adecuadamente", afirma Pink.

Identificar nuestros momentos del día nos ayudará a planificar mejor nuestras actividades de acuerdo con el ritmo y energía que tengamos. Es algo que hay que hacer conscientemente al principio; después se vuelve casi instintivo. "No trabajes más; trabaja más inteligentemente para vivir mejor", concluyó Pink.





Ben Nemtin es autor del best seller ¿Qué quieres hacer antes de morir?, es protagonista del programa de MTV The Buried Life y conferencista. Se ha presentado en The Today Show y The Oprah Winfrey Show, entre otros programas, y en las cadenas CNN, ABC y CBS

BEN NEMTIN

La vida enterrada

Acababa de lograr calificar para el equipo de rugby que representaría al país en la Copa del Mundo y había logrado esa ansiada beca para la universidad. Todo lo que estaba pasando en la vida de Ben Nemtin parecía bueno; pero la realidad no era tan comfortable: él había puesto demasiada presión sobre sí mismo.

Esta presión lo llevó a sufrir ansiedad, falta de sueño y, finalmente, una depresión que le impidió salir de casa. De esta

manera perdió todo lo que había conseguido. Perdió la beca, abandonó la escuela y fue expulsado del equipo de rugby.

Determinado a salir de la depresión y encontrar sentido a la vida, Ben salió de su casa y se fue a la de su amigo Johnnie, un joven creador y cineasta, y le dijo: ¡Hagamos una película!. "Muy bien, ¿pero de qué?", le contestó Johnnie. A su proyecto sin nombre se les unieron sus amigos Dave y Duncan.

Poco después, Ben estaba leyendo cuando se encontró el poema de Matthew Arnold escrito en 1852 titulado *The Buried Life*, que habla de los sueños no realizados y de lo que esto despierta en el hombre. Decidieron ponerle así al proyecto y filmar una historia sobre las cosas que quisieras cumplir antes de morir.

Así nació *La lista*. Se trataba entonces de una lista, y el principio para llenarla es simple: sólo hay que contestar a la pregunta ¿qué harías antes de morir si pudieras realizar cualquier cosa y tuvieras 100 millones de dólares en tu cuenta bancaria?

Y así comenzaron a hacer la lista de los cuatro, con cosas que parecían imposibles y otras muy sencillas que simplemente se habían quedado como "pendientes". Lo que comenzaron a descubrir al completarla es que mucha gente ha enterrado sus sueños detrás de "la vida normal", "las cosas que tienes que hacer", "las obligaciones", pero en realidad esos sueños olvidados consistían en cosas simples.

Al invitar a otros conocidos a hacer su lista, vieron que podían ayudar a tachar algunas tareas de la suya. Al hacer lo que amas, inspiras a otros a hacer lo que aman, y ello se vuelve un efecto onda que llega a mucho más personas de las que uno podría creer.

"Una de las cosas más locas que habíamos puesto era jugar basquetbol con el presidente Obama. Un día decidimos ir a Washington y ver si podíamos lograrlo. Vimos que era imposible acercarse siquiera, pero comenzamos a buscar a gente que pudiera conocerlo. Así, a través de funcionarios, conseguimos el teléfono del secretario particular del presidente.

Hablamos con él, fue muy amable, pero me dijo que por el momento eso era prácticamente imposible. Como sea, me dijo que la siguiente vez que estuviéramos en DC lo llamaríamos. Y así lo hicimos. Nos dijo que lo más que había podido conseguir es que jugáramos un poco en las canchas que el presidente utiliza en el patio de la Casa Blanca, y así fue como entramos".

"¿Cuál sería nuestra sorpresa cuando, tras unos minutos de pelotear, hace su entrada el mismo Barack Obama? Tomó tiempo, pero ésta ha sido una de las cosas más satisfactorias que hemos hecho, porque demostramos que se puede".

Lo que sucede es que los sueños y las metas personales no tienen una fecha límite; así que las vamos dejando "para después". De lo que se trata con *La lista* es de tenerlas presentes y darlas a conocer para que la misma gente te ayude a lograrlo. Esto te da salud mental, felicidad y te ayuda a cuidar de ti mismo.

"Aquí el egoísmo es fundamental. Piensa que quieres tú primero. El egoísmo siempre ha sido planteado como algo malo, pero es todo lo contrario. Tienes que ponerte en una posición que te permita ayudar a los demás. Ser egoísta te beneficia no sólo a ti, sino también a los otros, a tu carrera, a tu organización y a todo lo que vas haciendo", afirma Nemtin.

Actúa en tus sueños y aspiraciones viendo la persona que idealmente quisieras ser, ¡porque puedes hacerlo!

Así que presentamos los cinco pasos de Nemtin para hacer *La lista*:

- 1 **Escribe en donde quieras una lista de sueños.** Pueden ser muy simples o muy ambiciosos.
- 2 **Compártela con la gente que quieres y con el mundo.** Nunca sabes quién ni cuándo puede ayudarte a tachar un punto.
- 3 **Persiste.** Hay cosas que no lograrás, claro está, pero persiste y verás.
- 4 **Apunta a la Luna.** Deja ir por ahí sueños que creas que de verdad es imposible cumplir.
- 5 **Da algo a los demás.** Siempre que puedas, ayuda a alguien a tachar algo de su lista.

En una encuesta que se realizó a enfermos terminales, la respuesta más común a la pregunta ¿De qué te arrepientes? fue: "De no haber vivido como quise". Imagínate ahora a ti mismo en esa situación. ¿Cómo vas a contestar?

#Fianzas

Precaria inversión en obra pública preocupa a los afianzadores



Armando Rodríguez Elorduy

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

La cancelación de proyectos de infraestructura que son prioritarios y urgentes para el país, como el Nuevo Aeropuerto Internacional de Ciudad de México (NAIM), y la incertidumbre que gira en torno a la construcción del Tren de Alta Velocidad México-Querétaro y la Refinería de Dos Bocas son señales inequívocas de un ambiente económico enrarecido cuya característica más preocupante es la marcada reducción de las inversiones en obra pública durante el gobierno de Andrés Manuel López Obrador (AMLO). Todo esto resulta inquietante, por decir lo menos, para el sector afianzador, puesto que tales decisiones frenan su dinamismo y representan un retroceso en su crecimiento, alertó Armando Rodríguez Elorduy, expresidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías (AMIG).

En entrevista con *El Asegurador*, Rodríguez Elorduy aseveró que durante los primeros meses de la gestión de AMLO la agenda en materia de obra pública ha estado marcada por una toma de decisiones un tanto errática respecto a los programas que la Administración Federal debe implementar.

"En cuanto a la inversión en obra pública, es indudable que este año el comportamiento ha sido preocupantemente lento. En el sector hay mucha angustia debido a los pocos contratos que se vislumbran en el corto plazo. Lamentablemente, no se atisban muchas licitaciones, pese a que los proyectos existen. En definitiva, la coyuntura no solo es peligrosa para la industria de las garantías, sino también para el país en general, puesto que podríamos estar en el umbral de una recesión que afectaría a la generación de empleos y al círculo virtuoso de la economía", explicó el expresidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías (AMIG).

Rodríguez Elorduy, quien actualmente es director general de Afianzadora Sofimex, puntualizó que las "medidas de austeridad" instrumentadas por el Gobierno Federal ya se resienten en la operación del sector garantías. En tal

sentido, precisó que las fianzas a abril de este año se contrajeron 6 por ciento en términos reales.

"El comportamiento de la fianza demuestra una contracción clarísima en el andamiaje de su operación. Obviamente que algunas compañías, por su tipo de mercado y portafolios, la han padecido más que otras; sin embargo, la desaceleración del sector es cuestionable", sentenció el expresidente de la AMIG.

Rodríguez Elorduy indicó que la operación de la industria afianzadora durante este año se ha mantenido en gran medida por la inercia y continuidad intrínseca a la actividad económica del país, algo que, según dijo, guarda una relación directa con las políticas instrumentadas por la Administración Federal anterior.

"Afortunadamente, muchos de los proyectos que vieron la luz durante el sexenio pasado son multianuales; por ello, siguen en proceso y sin detenerse, en particular los energéticos. Esta actividad, en la que en muchos casos se requieren endosos por renovaciones o ampliaciones debido a ajustes en la suscripción, representó entre 25 y 30 por ciento de la producción de primas en el sector durante el primer semestre de 2019", abundó Rodríguez Elorduy.

La industria de las garantías está sufriendo por la súbita y recurrente cancelación de proyectos de infraestructura, advierte Armando Rodríguez Elorduy

El expresidente de la AMIG señaló que la postura de AMLO de suspender algunos programas y proyectos ha sido una señal no muy afortunada para la comunidad internacional y el gremio empresarial.

"Pienso que todos los proyectos que deberían implementarse y que se cancelan tendrían que ser sustentados y fundamentados por análisis de factibilidad. Es importante que se revise todo lo concerniente al Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024, porque allí hay muchas obras y mantenimientos correctivos a la infraestructura pública que no deben hacerse a un lado. En definitiva, la inversión tiene que despegar, por el bien del país", amplió el director general de Afianzadora Sofimex.

Se deben tender puentes

Rodríguez Elorduy afirmó que, pese al innegable clima de incertidumbre existente en el país, el sector afianzador continúa trabajando en una agenda conjunta con el aparato gubernamental. Añadió que la labor del sector privado es fundamental para conseguir un desarrollo sustentable y constante en el país.

"Creo que el Gobierno Federal debe apreciar nuestro aporte como sector productivo. Ellos saben que deben desarrollar programas de envergadura; por lo tanto, requieren capital privado y el apoyo de los empresarios para echarlos a andar", especificó el afianzador.

Rodríguez Elorduy sostuvo que el sector afianzador ha puesto en marcha una estrategia para que se conozcan las bondades y beneficios de la fianza, la garantía y el seguro de Caución. Detalló que se ha comprobado que 98 por ciento de los proyectos que cuentan con un contrato mercantil se cumple, por lo que, agregó, es vital que se promueva la garantía como un instrumento poderoso para conseguir que los proyectos lleguen a su término satisfactoriamente.

Listos para alzar la mano

De acuerdo con el expresidente de la AMIG, es imperativo que México regrese a la senda del crecimiento en lo que se refiere a obra pública. De lo contrario, lamentó, el país no contará con la infraestructura necesaria para recibir las inversiones que requiere su desarrollo.

"Seguir suspendiendo proyectos sin contar con los conocimientos para identificar su viabilidad es arriesgado; por lo tanto, es urgente que la obra pública se dinamice y que durante el segundo semestre de este año empecemos a ver obras de envergadura o, al menos, los mantenimientos necesarios", subrayó el director general de Afianzadora Sofimex.

Por último, Rodríguez Elorduy aclaró que, pese a la ralentización del sector afianzador, esta industria ha seguido impulsando jornadas de capacitación, revisión de portafolios y actualización de expedientes a fin de contar con modelos de negocio que se adapten a la nueva realidad del país.

"Queremos estar cerca del Gobierno para determinar en qué podemos ayudarlos. Además, hay que trabajar para conseguir que la garantía cobre relevancia. En conclusión, tenemos que idear, como industria, una estrategia que nos permita salir adelante como país y, desde luego, como sector", finalizó Rodríguez Elorduy.



ROSS VANDERWOLF, DE ORIGEN AUSTRALIANO, PRESIDIRÁ LA MILLION DOLLAR ROUND TABLE HASTA SEPTIEMBRE DE ESTE AÑO. FECHA EN LA QUE REGINA BEDOYA TOMARÁ SU LUGAR. BEDOYA ES LA PRIMERA PERSONA DE ORIGEN LATINO EN OCUPAR EL PUESTO MÁS ALTO DE LA ASOCIACIÓN PREMIER DE PROFESIONALES DE SEGUROS Y SERVICIOS FINANCIEROS



#Opinión

Cuando se conversa con directivos de distintos niveles de las organizaciones empresariales, resulta común observar que el capital humano constituye una de las grandes preocupaciones. La fuerza laboral preocupa sobre todo por la serie de etiquetas que les han sido colocadas a las diferentes generaciones. Esta población joven que agrupamos por edad hoy participa en la tarea de construir negocios que consideren la solvencia, el crecimiento y la rentabilidad como factores críticos de éxito que permitan su viabilidad y por supuesto su trascendencia.

En tales ocasiones salta a la palestra la dificultad que encierra armar equipos de trabajo exitosos, entre otros motivos, porque resulta que no solo cada generación tiene sus particularidades, sino porque las tiene cada persona, cada individuo, y estos rasgos deben identificarse, conocerse y entenderse para que las potencialidades afloren, se desarrollen y se expandan; pero con una exigencia fundamental: ver a cada persona como un ser humano que necesita cierta guía para convertirse, primero, en buen seguidor, pero sobre todo para que se vuelva un líder auténtico.

No es raro saber de equipos contruidos para lograr determinados propósitos en una empresa que se rearmen en otra compañía cuando el cabeza de ese grupo cambia de organización. En realidad, no sorprende concluir que aquel que encabezaba formó seguidores y partes que no compiten con ese liderazgo (que algunos incluso cuestionan).



VIVIR SEGUROS
con Genuario Rojas

@GenuarioRojas Genuario Rojas Mendoza

¿Líderes o seguidores incondicionales?



Las personas, sin importar la generación a la que pertenezcan, albergan sueños y grandes emociones



Afianzando tu conocimiento, aseguramos tu futuro...

Curso Control Interno (CDMX)

PRESENCIAL | Fecha de Inicio: 10 de Julio

Curso Construcción de Modelos RSC (CDMX)

PRESENCIAL | Fecha de Inicio: 8 de Julio

Imagen Profesional para Damas (CDMX)

PRESENCIAL | Fecha de Inicio: 3 de Agosto

Taller: Reaseguro y Otros Mecanismos de Transferencia de Riesgo (CDMX)

PRESENCIAL | Fecha: 6 y 7 de Agosto

Panorama Digital y Redes Sociales (CDMX)

PRESENCIAL | Fecha de Inicio: 12 de Agosto

Taller: Administración Integral de Riesgos (CDMX)

PRESENCIAL | Fecha: 14 y 15 de Agosto

Introducción a RC (Líneas Financieras) (CDMX)

PRESENCIAL | Fecha: 14 y 15 de Agosto

Síguenos en:



Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A.C.

Vicente Guerrero No. 140, Col. Del Carmen Coyoacán, México 04100, D.F.
Tels: 5659-2245, 5659-6513, 5659-0783

E-mail: josefina.magana@imesfac.com.mx
claudia.murcia@imesfac.com.mx
sandra.sanchez@imesfac.com.mx

www.imesfac.com.mx

Tanto es así que, sin esa guía, los demás se dispersan y no funcionan sino hasta cuando vuelven a ser reunidos por esa persona que ya los dirigió.

Mucha gente ha tenido la suerte de haber trabajado con alguien que se preocupaba más por sacar de uno lo mejor que pudiera ofrecer que por tener un seguidor fidelísimo, un incondicional. Hay quienes en el mundo de la empresa incluso han hecho de esa ruta un camino para que esos colaboradores se conviertan en cabeza de otras organizaciones, para tener así la oportunidad de hacer negocios sabiendo que desde el punto de vista ético y técnico hay cosas que pueden ser cohesionadas para bien.

¿Qué tanto habrá que cambiar el estilo y la intención de dirigir para trabajar en el mundo del liderazgo, llevando una administración eficaz de las personas y de sus talentos de modo que crezcan, se desarrollen, se expandan, sin que aquel que lleva la responsabilidad tema ser incluso superado? Muchas veces puede observarse que, en la práctica, las personas, sin importar la generación a la que pertenezcan, siguen siendo las mismas que en otras épocas: todos albergan sueños y grandes emociones.

Hace años tuve el regalo de poder participar en el Curso de Formación Social de la Unión Social de Empresarios de México (USEM), organismo que fincaba su existencia, en ese entonces, en tres fundamentos: empresas altamente productivas, plenamente humanas y socialmente responsables. En el curso, más y mejor conocido como *Cufoso*, se veían en aquellos tiempos 36 temas, dos cada semana. El centro de todo era la persona, razón de ser y de hacer de esa

clase de empresas.

En aquellos días, el difunto Arturo Martí Berenguer (uno de los instructores del *Cufoso*, asegurador con grandes dotes de filósofo) me decía: "Nunca lo olvide, don Genuario, el único lugar donde los enanos son negocio es el circo. Usted debe trabajar siempre por formar personas que crezcan, se desarrollen, se realicen". Es evidente que no es una idea que a muchos agrade, porque no siempre es fácil conservar a personas a quienes se ha impulsado para identificar sus sueños y perseguirlos.

Gente inquieta que sueña y quiere construir esos sueños es mucha. Un asegurador proveniente del exterior destacaba eso en una plática informal reciente: que en México hay una inclinación muy grande por el emprendimiento. Nacen miles de empresas..., aunque luego muchas quiebran. El problema parece ser no tanto de capacidad para emprender como de la habilidad para mantener viva la empresa y hacerla trascender. Problemas administrativos, entre los principales, y en ese ámbito aflora la falta de seguros, por las causas que sean.

Aun conociendo y entendiendo algunas justificaciones para no impulsar el crecimiento y desarrollo reales de las personas que trabajan subordinadas a nosotros, quizá sería interesante pensar si no valdría la pena impulsar el liderazgo en ellas, en vez de que las "diseñemos" para que formen eternamente una parte secundaria, subalterna, supeditada de nuestro equipo, imbuidos de la errónea idea de que nosotros estaremos siempre a la cabeza, actuando y viviendo, ya lo apuntamos en otros momentos, como si nunca fuéramos a morir.

#Riesgos #Seguridad

México acusa escasez de especialistas en seguridad industrial

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

La administración de riesgos es un pilar fundamental para que las empresas puedan mitigar y prevenir el sinnúmero de amenazas a las que están expuestas. Por ello, en México es obligatorio capacitar y certificar a más profesionales, entre personal técnico, gerencial y directivo, para que se especialicen en la prevención de pérdidas, continuidad de negocio y protección de los activos de las organizaciones.

Así lo afirma en entrevista con *El Asegurador* Manuel Zamudio, Industry Associations Manager en Axis Communication, quien resaltó que en el país existe un rezago importante en materia de administración de riesgos y diseño de ingeniería de seguridad. Por esa razón, afirmó, resulta imperativo evolucionar en la creación y adopción de programas para capacitar y especializar al personal, pues lo primordial es evitar afectaciones que incidan en el desempeño operativo de una organización.



Manuel Zamudio

Afirma que es imperativo evolucionar en programas de administración de riesgos

"Es una realidad que en México requerimos una cantidad mayor de personas especializadas en seguridad. Para que una persona obtenga un nivel de reconocimiento necesita capacitación y certificación que le avalen esas capacidades, conocimientos y experiencias. Es decir, se requiere que haya un parámetro de comparación y una norma en la industria para aprobar estos programas y así poder avanzar en lo que respecta a la seguridad de las organizaciones. Esto mitigará en gran medida los riesgos", explicó Zamudio.

El directivo de Axis Communication insistió en que todavía faltan muchas

cosas por hacer en la industria de seguridad. Indicó que en el pasado los equipos de especialistas de esta área estaban integrados por expolicías o exmilitares, ya que ambos oficios tienen amplia experiencia en el manejo de personal armado y conocen los protocolos de protección. Sin embargo, agregó, actualmente los expertos en seguridad exceden estas características, porque su currículo integra temas asociados a la prevención y administración de riesgos.

Zamudio destacó que una de las asociaciones más reconocidas a escala internacional en temas de seguridad es la Sociedad Estadounidense de Seguridad

Industrial (ASIS, según la sigla inglesa), la cual cuenta en México con 150 personas capacitadas y certificadas con programas dirigidos tanto a gerentes y directores de seguridad como a las personas encargadas de la seguridad física de las empresas.

Riesgos en las instituciones de seguros

Uno de los mayores riesgos a los que se enfrenta la industria aseguradora gira en torno a la ciberseguridad de la información. En tal sentido, Zamudio sostuvo que en un porcentaje importante de las compañías que conforman el ecosistema de este sector hay equipos que no cuentan con un diseño adecuado de seguridad; de ahí que no posean la capacidad para identificar con certeza a quienes pueden acceder a sus plataformas.

"Es importante que nos aseguremos de que todos nuestros dispositivos conectados a la red tengan un diseño que coincida con los objetivos; que estén seleccionados para desempeñar actividades claras. En caso de que se trate de un equipo de seguridad, debemos estar

seguros de que el equipo no sea vulnerado por terceros. Es decir, que personas sin autorización no puedan acceder a las grabaciones o monitoreo en vivo, puesto que, de lo contrario, se están vulnerando los activos intangibles del negocio, además de que se puede poner en riesgo la seguridad de terceros", subrayó el funcionario de Axis Communication.

Zamudio también planteó que es de suma importancia elaborar una ingeniería de riesgos correcta y adecuada para cada uno de los escenarios a los que se enfrenten las empresas, ya que cada organización tiene características propias y los diseños de la seguridad deben adaptarse a sus respectivas necesidades.

Por último, el especialista se refirió a los pilares que toda compañía debe considerar para diseñar e instrumentar su estrategia de seguridad. "Indudablemente que las estrategias de seguridad deben subsumirse a la misión-visión de la empresa, pero es necesario que los procesos, el personal y la infraestructura estén balanceados y cohesionados para tener un sistema de seguridad eficiente que proteja los intereses de la organización", concluyó Zamudio.

Obligadas, capacitación y certificación, dice Manuel Zamudio, directivo de Axis Communication



¿NECESITAS OBTENER O REFRENDAR TU CÉDULA DE AGENTE DE SEGUROS Y FIANZAS?

¡EL CEI ES TU MEJOR OPCIÓN!

Realizamos aplicaciones de exámenes en todo el país.

Sedes asiduas en Cancún, Chihuahua, Culiacán, León, Morelia, Puebla, Querétaro y Tijuana.

En la Ciudad de México y Guadalajara de lunes a viernes.

En el resto del país, bajo solicitud en grupos cerrados. Pregunta por esta modalidad.

CONTACTO

Ciudad de México
Miguel Ángel de Quevedo 8 Desp. 102
Colonia Guadalupe Chimalistac.
Delegación Álvaro Obregón.
☎ (0155) 56614052
✉ informes@examencei.com.mx

Guadalajara, Jalisco
Edif. OFFI-SMART Av. Niños Héroes 2285
Int. 305
Colonia Moderna, Entre Av. Unión y Av. Circunvalación Agustín Yáñez C.P. 44190
☎ (01 33) 3615 5239
✉ guadalajara@examencei.com.mx

ExamenCEI @examenCEI CEI Centro de Evaluación para Intermediarios

www.examencei.com.mx
Autorizado por la CNSF

UNA EXPE

4

CONFERENCIAS MAGISTRALES

Sponsors



MDRT DAY
MEXICO CITY
2019
OCT - 24

Hotel Camino Real Polanco, México CDMX

Un evento de:
El Asegurador MDRT

MÉXICO SPEAKS

AGENTES MEXICANOS MDRT
COMPARTEN SU EXPERIENCIA




Apertura

Orihuela Agente de Seguros

una nueva Oficina Administrativa



Orihuela Agente de Seguros, abrió una nueva Oficina Administrativa disponible para brindarles a sus Apoderados un espacio relajado donde puedan acudir para realizar la entrega de su producción y hacer uso de diversos servicios; de manera que su estancia sea agradable y experimenten un mejor ambiente laboral con el objetivo de seguir brindando una excelente atención y asesoría a sus asegurados.

Esta innovadora oficina reúne a un importante grupo de Apoderados que acumulan años de experiencia en el ramo y que tienen entre sus valores la atención personalizada, transparencia, cercanía y soporte, como una de las principales fortalezas de un servicio de excelencia que demanda el mercado.

La nueva oficina administrativa tiene un horario de 9:00 a 17:00 hrs. y se encuentra ubicada en Av. Chapultepec # 540, piso 7, en la colonia Roma Norte, una zona de fácil acceso, permitiendo a los Apoderados elegir la mejor forma para trasladarse.

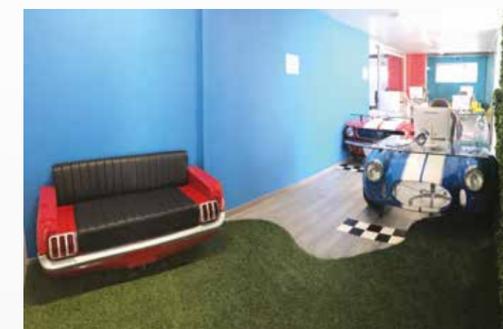
Con esta nueva apertura, Orihuela Agente de Seguros refrenda diferenciarse como una empresa creativa e innovadora, distinguida por tener actitud y calidad de servicio humano, entendiendo también las necesidades y requerimientos de sus Apoderados, impulsándolos a seguir velando por el bienestar de las familias mexicanas.

¡Te esperamos!

Av. Chapultepec # 540
Piso 7, Col. Roma Norte
Horario: 9:00 - 17:00 hrs.
Tel: 5919 1519



#SomosOrihuelaSeguros



@orihuelaagentedeseguros



Congreso Internacional sobre Seguridad, Derechos Humanos y Protección de Bienes Estratégicos



Ciudad de México. - Teniendo como sede las Instalaciones de Grupo Valore, los días 3 y 4 de junio se llevó a cabo el Congreso Internacional sobre Seguridad, Derechos Humanos y Protección de Bienes Estratégicos, organizado por GMX Seguros, Grupo Valore, Summit Intermediario de Reaseguro, Observatorio de Derecho Militar de la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá y Price Forbes.

El Ing. Jorge Flores Cruz, Director General de GMX Seguros, dio una cordial bienvenida a los asistentes, en su discurso expresó: "En GMX Seguros, líder de aseguramiento en Responsabilidad Civil y empresa cien por ciento mexicana, vemos la conveniencia de contribuir a nuestra sociedad trayendo en colaboración con los patrocinadores mencionados, este Congreso a la Ciudad de México, el cual ha tenido un impacto positivo en otros países de América Latina. Vemos hoy en día que las sociedades han entrado a una dinámica de desarrollo y evolución, que por consecuencia ocasionan alguna intervención de las fuerzas armadas y de la policía, para alcanzar el bienestar económico y social de la población, lo anterior, con apego a los derechos humanos y de la sociedad".

Este evento único en México, logró reunir a expertos en materia de seguridad, juristas y académicos, para intercambiar puntos de vista, que nos ayuden a valorar la organización de estas funciones vigilando sus resultados. Las opiniones vertidas en estas ponencias fueron de gran apoyo e interés para implementar acciones que redundan en perfeccionar la observancia y ejecuciones de las operaciones de seguridad nacio-

Organizado por GMX Seguros, Grupo Valore, Summit Intermediario de Reaseguro, Observatorio de Derecho Militar de la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá y Price Forbes

nal, para tener un México mejor.

La conferencia de apertura estuvo a cargo del Dr. Javier G. Rincón, Director del Centro de Estudios del Observatorio Militar, quien abordó el tema "Las especificidades de la función militar y policial frente a las nuevas amenazas al principio de seguridad". El Dr. Rincón comentó que en Colombia están comprometidos con la sociedad y que las operaciones se realizan en conjunto con el ejército, la policía, la marina y el Estado. La prioridad del Estado dijo, es la seguridad de la nación y de la población a través de operaciones militares estratégicas.

Posteriormente, se llevó a cabo una mesa de trabajo en la que participó el General de Ejército Luis Carlos Mattos, Magistrado del Tribunal Superior Militar de Brasil y el Brigadier General Javier Ayala Amaya, Director del Departamento Jurídico del Ejército de Colombia. Las presenta-

ciones giraron en torno al Derecho Operacional y Derechos Humanos. Los ponentes resaltaron la importancia de ejercer el derecho internacional humanitario con el apoyo de organismos e instituciones especializados. Ratificaron que las compañías deben de trabajar encaminadas a promover la cultura y la seguridad de la población. Mencionaron que la función principal del ejército es el bienestar soberano, cuidar las fronteras bajo un orden territorial, con operaciones internacionales en conjunto.

Los temas presentados en la segunda mesa de trabajo fueron: "Relación entre la Justicia y el Derecho Operacional" y la "Activación de las fuerzas armadas en la seguridad pública". Aquí los conferencistas, el Dr. Emmanuel Aubin, Vice-Presidente de la Universidad de Poitiers, Francia; la Dra. Elizabeth Rocha, Magistrada Superior del Tribunal Militar de Brasil y el Capitán Juan Gil del Ejército de Colombia; expusieron diversos casos en los que muestran la participación del ejército, específicamente en manifestaciones y grupos rebeldes; la prioridad, ratificaron, es proteger los derechos de la población, buscar el orden y mantener la paz dentro de la nación. Mencionaron también que mantener la seguridad pública y los derechos humanos no son excluyentes y que el Estado tiene la obligación de otorgar el derecho de seguridad y protección a la población.

Durante la segunda jornada, los ponentes fueron: Oscar Rincón, Director Ejecutivo para América Latina de Price Forbes; el Dr. José Félix Palomino, Decano de la Universidad de San Marcos en Lima, Perú; Tarcan Ericen, Director Ejecutivo de Aviación de Price Forbes, la Dra. Fernanda Lage

del Instituto Brasileño de Derecho Público; Greg Ferguson, Director General de la División no Marítimo de Price Forbes y el Lic. Raymundo Camacho, Director General de Summit Intermediario de Reaseguro, quienes intercambiaron experiencias e ideas relativas a la protección de bienes estratégicos estatales desde una perspectiva diversificada; analizaron en conjunto las variables que intervienen y que pueden afectar los bienes estratégicos, como es determinar la capacidad financiera para su protección, generar una cultura de productos a la medida de las necesidades del sector, la importancia de la protección de información ante riesgos cibernéticos, transparencia en las licitaciones y la necesidad de realizar análisis profesionales de riesgos para poder llevar a cabo una suscripción correcta y una adecuada transferencia de riesgos de los bienes estratégicos del Estado. Coincidieron en la importancia de trabajar un adecuado programa de aseguramiento en base a contratos de confidencialidad. Dentro de la protección de riesgos, mencionaron que el Estado tiene la obligación de asegurar sus riesgos y diversificar la transferencia en mercados globales.

Para terminar las conferencias, los expositores: el General de Brigada, Eduardo Alejandro Martínez Aduna, Ex Comisionado de la Policía Federal Preventiva de México; el Dr. Javier Oliva, Asesor y Conferencista del Colegio de Defensa Nacional de la Secretaría de la Defensa Nacional de México; el Dr. Raúl Benítez, Investigador del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias de Ciencias y Humanidades de la U.N.A.M.; el Almirante de Escuadra, Alvaro Luis Pinto, Magistrado del Tribunal Superior Militar de Brasil; el Teniente Coronel, Francisco Velásquez, Decano de la Facultad de Derecho de la Escuela Militar de Cadetes del Ejército de Colombia y el Lic. Jaime Soroa, Director General y Socio Abogado de Meana Green Maura & Co de España; hablaron de la importancia de la seguridad nacional y la seguridad



La inauguración y la clausura del Congreso estuvieron a cargo del Lic. Javier Llamosas Portilla, presidente del Consejo de Administración de las empresas de Grupo Valore

pública en México; presentaron los antecedentes y la evolución de las instituciones de la Seguridad Pública en nuestro país. Mencionaron las diferencias que existen en las diversas fronteras de cada país. Así como el hecho de que los bienes estratégicos del Estado los deben de proteger el ejército, la marina, la policía y la propia sociedad. El Lic. Javier Llamosas Portilla, Presidente del Consejo de Administración de las empresas de Grupo Valore, agradeció y mencionó la importancia de la participación de todos los ponentes y manifestó: "Para GMX Seguros y Grupo Valo-

re una parte muy importante de nuestra esencia es la mitigación de riesgos y el traslado de los mismos. Este Congreso es muy importante, en el sentido de que podamos tener una visión internacional que nos permita mejorar nuestra percepción y por ende mejorar los productos que ofrecemos. Agradezco a todos los ponentes de los países participantes y a los patrocinadores por su participación en este Congreso y por compartir experiencias, estrategias y planes en materia de seguridad, con el fin de enriquecer al sector asegurador mexicano".



Se consolida **SEKURA**, empresa que apunta a brindar valor a lo que importa



Comité Ejecutivo Sekura:

Natan Zetune, Daniel Zetune, Igal Rubinstein, Eduardo Arrigunaga, Vicente Ariztegui, Jorge Garza, Abraham Zetune, Andrei Papayanopulos, Gonzalo Mancera, Angel Rodriguez, Isaac Rubinstein.

El pasado 12 de junio, en el Museo Casa de la Bola, ubicado en Ciudad de México, se realizó el lanzamiento oficial de Sekura, empresa que se origina por la fusión de cinco empresas, líderes en el sector de seguros, fianzas, afinidad, asistencias y lealtad, bajo la premisa de consolidarse a través de una oferta integral, sólida y prestigiosa que traspasa fronteras y apunta a atender las necesidades de los clientes. Durante un concurrido evento, Javier Molinar Horcasitas, Presidente del Consejo de Administración de Sekura, mostró satisfacción y orgullo al compartir el camino que se tuvo que recorrer para consolidar

este gran proyecto. "Pese a la percepción actual que se tiene del sector, pensamos que el potencial que se tiene para su evolución es enorme. Nuestro papel es detectar esas necesidades no atendidas, diseñar soluciones disruptivas y cambiar la tradicional forma de vender seguros, por ello más que comercializarnos, queremos brindar una asesoría y protección en todo momento. Por supuesto que, para conseguir este fin el capital humano juega un papel trascendental". Sekura cuenta en la actualidad con más de 250 colaboradores. Este capital humano profundamente capacitado, multidisciplinario y comprometido la-

bora para satisfacer los requerimientos de los consumidores. Además, la plantilla de la compañía está conformada por gente joven, sagaz y con una gran dosis de conocimientos y empatía. Con el apoyo de inversionistas en su mayoría mexicanos, fue posible crear una empresa que apunta a convertirse en la mejor del sector y, convencidos en hacer lo necesario para que esto suceda. Sekura perseguirá el objetivo de ser la institución líder y referente en la industria. Sekura, que también cuenta con oficinas en Monterrey y Cancún, lideradas por Lorenzo Huerta y Paola Jaik, respectivamente, estará inaugurando



Vicente Ariztegui Legorreta
Director General

"El principal objetivo de este proyecto no es convertirnos en los más grandes, sino en los mejores en la industria. Para ello, hemos apostado por tecnología de vanguardia y logramos conformar un equipo bajo altos estándares de servicio y atención, con el fin de ofrecer una gama de productos diferenciada, completa e innovadora. La decisión de llevar a cabo esta alianza surge derivado de nuestra visión, que no es otra cosa que brindar un excelente servicio y cimentar relaciones sólidas y de largo plazo con nuestros socios comerciales. Si eso nos lleva a ser los más grandes, adelante".



Gonzalo Mancera Corcuera
Director General Adjunto



Daniel Zetune Moljo
Director Ejecutivo



Eduardo Arrigunaga de la Mora
Director Ejecutivo



Isaac Rubinstein Liht
Director Ejecutivo

"Apuntamos a ser el mejor bróker del mercado, por ello estamos enfocados a brindar un servicio distintivo. Creemos que la tecnología e innovación, los procesos eficientes enfocados en el cliente y la gente que ha crecido con nosotros son la piedra angular para concretar ese anhelo de ser los mejores. Vamos a demostrar que en conjunto somos más fuertes bajo una filosofía de excelencia, para de este modo lograr cosas extraordinarias en esta industria. Próximamente estaremos inaugurando nuestras nuevas oficinas ubicadas en Artz Pedregal, en Ciudad de México, para consolidar nuestro servicio y capacidad operativa en un solo lugar".

"Estamos enfocados a trabajar con un nivel de profesionalismo y compromiso de vanguardia, tanto con nuestros asegurados como con nuestros aliados de negocios. Somos el único bróker en el país que cuenta con soluciones integrales en materia de seguros, administración de riesgos, fianzas, programas de afinidad, lealtad y servicios de asistencia. El factor humano ha sido esencial en nuestra visión de mercado. Contamos con personas que destacan por su profesionalismo, honestidad, sencillez y experiencia, lo cual nos ha permitido certificarnos como Great Place to Work y como Empresa Socialmente Responsable.

"Somos un bróker con una diversidad sin igual, que nos permite poder captar, atender y satisfacer las necesidades cambiantes que tiene el cliente actual. Sabemos que construir confianza es el principal factor para catapultarnos como una compañía de orden mundial. En definitiva, nuestro principal valor es la ética, y por medio de esta alianza tenemos solidez en la atención de todas nuestras líneas. Este conjunto de valores y experiencia, nos ayuda, en definitiva, a crear lazos duraderos.

"Contamos con un equipo multidisciplinario y con conocimientos sofisticados para diseñar las pólizas que se adaptan a las necesidades de cada cliente. Conformamos un grupo de colaboradores que con base en la experiencia y la profesionalización idean soluciones que tienen como principal bandera el cuidar las relaciones a largo plazo. Por otro lado, entendemos la coyuntura actual que experimenta la industria; por ello, desarrollamos herramientas enfocadas a contener los riesgos cibernéticos, sin perder de vista todo lo que se refiere a seguros binarios, los cuales son apropiados para mitigar las cada vez más severas y frecuentes catástrofes naturales".

próximamente una nueva sede que concentrará su operación en Ciudad de México. Esto será el inicio de una nueva etapa que gira en torno al crecimiento y que cimienta su operación en un extenso catálogo de productos y servicios que actualmente atiende a más de dos millones de personas al año en materia de Seguros, Fianzas, Programas de Afinidad, Asistencias y Lealtad. Para finalizar el evento, Vicente Ariztegui Legorreta, Director General; Gonzalo Mancera Corcuera, Director General Adjunto; Eduardo Arrigunaga de la Mora, Daniel Zetune Moljo e Isaac Rubinstein Liht, Directores Ejecutivos de Sekura, extendieron un breve mensaje para externar su agradecimiento a Clientes, Socios Comerciales, Aseguradoras, Afianzadoras, Reaseguradoras, Ajustadores y Colaboradores, quienes han brindado apoyo y confianza a este proyecto.

re, Director General; Gonzalo Mancera Corcuera, Director General Adjunto; Eduardo Arrigunaga de la Mora, Daniel Zetune Moljo e Isaac Rubinstein Liht, Directores Ejecutivos de Sekura, extendieron un breve mensaje para externar su agradecimiento a Clientes, Socios Comerciales, Aseguradoras, Afianzadoras, Reaseguradoras, Ajustadores y Colaboradores, quienes han brindado apoyo y confianza a este proyecto.

SEKURA





Celebra SíSNova su IV Aniversario de facilitar el acceso a la salud en México

Del 6 al 9 de junio, SíSNova, empresa líder en prevención y protección de la salud en México, celebró su IV Aniversario teniendo como sede el sofisticado Nobu Hotel Los Cabos, donde se dieron cita sus mejores Productores para disfrutar de una fusión perfecta de elegancia arquitectónica y lujo relajado en una de las mejores playas de Los Cabos.



Javier Caballero, Director Comercial Norte, les brindó una cordial bienvenida y les agradeció por su valiosa participación en el cumplimiento de resultados, motivo del importante crecimiento que ha tenido la compañía, facilitando el acceso a la salud de más mexicanos. Durante el marco del evento, Sergio Ramírez Zúñiga, loable entrenador del equipo de basketbol infantil de la etnia Oaxaqueña triqui que ha impulsado el deporte para luchar contra la pobreza y marginación de los más desprotegidos, compartió con los presentes su experiencia y visión de vida, destacando las claves que lo han llevado al éxito.

Los asistentes vivieron días de experiencias inolvidables visitando lugares icónicos como El Arco y Todos Santos, pueblo mágico que ofrece un oasis frente a la Costa del Pacífico; realizaron también, un emocionante y aventurero paseo en el tour de tirolesas para finalizar con una magistosa cena el Restaurante Nobu, el restaurante japonés más conocido del mundo, reconocido por su innovadora cocina con un extenso menú de platos creativos y audaces cocteles.

Durante la cena de clausura, Paulino Decanini, VP Ejecutivo de SíSNova,

transmitió con entusiasmo un mensaje para agradecer su lealtad y preferencia con la compañía. "Como bien saben todos, esto ha sido un camino largo y agradezco la oportunidad de tenerlos aquí para compartir y disfrutar con ustedes, por estar haciendo lo que hacemos y que ha impactado ya a muchos mexicanos; por su tolerancia, su confianza, su buena fé y su voluntad", dijo.

Para SíSNova el objetivo superior se destaca en brindar atención médica, paz y tranquilidad a las personas que hoy en día no tienen acceso a la salud en México, al diagnóstico temprano, al tratamiento oportuno para ellos y sus familias; por tal motivo, la firma realizará diversas convocatorias a fin de erradicar esta problemática y seguir marcando la diferencia con sus asegurados, dando también a sus Productores seguridad y certidumbre de que cuentan con el respaldo de la compañía permitiéndoles no perder su esencia de cuidar al enfermo en su momento más difícil ante un problema de salud.

Visionario, honesto, confiable, capacitado y servicial son algunas de las virtudes que destacan de un buen Agente y SíSNova los premia a través de un reconocimiento especial en este importante evento:



ZONA NORTE

Premiación Mejor Productor:

Alternativas en Riesgos,
Agente de Seguros y Fianzas,
S.A. de C.V.

Categoría Bróker

América Rangel Delgado

Categoría Agente

Asesores Taffeit

Categoría Promotor

Premiación Lealtad y Confianza:

Pedro Gerardo de la Mora Elizondo

ZONA CENTRO

Premiación Mejor Productor:

Provyln

Categoría Promotor

Ignacio Figueroa Pazos

Lorif

Categoría Agente

Lorant Martínez Salas y Compañía,
Agente de Seguros y de Fianzas,
S.A. de C.V.

Categoría Bróker

Premiación Lealtad y Confianza:

Lorenza Bravo Garibi

ZONA OCCIDENTE

Premiación Mejor Productor:

Pablo Domínguez Mora

Categoría Promotor

Jorge Canales Mares

Categoría Agente

Aon Risk Solutions, Agente de Seguros y de Fianzas, S.A. de C.V.

Francisco Zepeda

Categoría Bróker

Premiación Lealtad y Confianza:

Fernando Castanedo Velasco

¡Felicidades!

Insignia Life continúa creciendo en el territorio nacional



En Insignia Life
trabajamos
por estar más
cerca de ti



Insignia Life, empresa 100% mexicana, continúa creciendo y por esto cambia de ubicación su Oficina Regional Monterrey



Gracias al crecimiento que ha tenido Insignia Life dentro del mercado asegurador en los últimos años, el pasado 20 de junio fue reinaugurada la oficina regional de la compañía en la ciudad de Monterrey, Nuevo León.

La celebración se llevó a cabo con un gran evento tipo coctel, en el cual se reunieron sus principales directivos: Isaac Zetune Moljo, Presidente de la compañía, Antonio Fernández, Director Ejecutivo y Pedro Ibarra, Director Comercial.

Al evento también asistieron agentes, promotores, despachos, corredores y algunas figuras importantes de la industria aseguradora en la región como Alejandro Julián de Aspro Gama, Alejandra Guadarrama de Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas (IMESFAC), y algunos miembros de la mesa Directiva de Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (AMASFAC).

Los invitados a la celebración tuvieron la oportunidad de conocer las instalaciones de su nueva casa y los directivos de la compañía expresaron en un breve discurso el compromiso de Insignia Life con México. La empresa cuenta con una gran variedad de productos especializados en vida y ahorro transparentes, sin letras chiquitas y brinda un trato cercano a los asegurados y socios comerciales, en una era donde la mayoría de las compañías apuestan

por una comunicación a distancia.

La directiva aprovechó la ocasión para resaltar la importancia de sus socios comerciales en esta labor, a la vez que los invitaron a ponerse la camiseta y sentirse orgullosos de pertenecer a la familia Insignia Life.

Posteriormente, se cortó el listón inaugural de su nueva oficina en Monterrey y se dio paso a la celebración, un excelente momento para que agentes y promotores de Insignia Life platicaran con los directivos sobre sus logros, planes y proyectos que les gustaría emprender en la compañía.

Insignia Life, empresa 100% mexicana recientemente cumplió 10 años de presencia a nivel nacional. Está liderada por expertos en el sector asegurador y comprometida con el futuro de los mexicanos.

Actualmente cuentan con más de 3,479 agentes y promotores expertos de la industria, 27 oficinas de representación en todo el país y más de 812 mil asegurados. Es preciso destacar el crecimiento y compromiso que tiene Insignia Life a nivel nacional, ya que su principal meta es llevar el beneficio del seguro a más mexicanos.



Reunión Anual de la MDRT, oportunidad de crecimiento para los agentes AXA México



Miami, FL.- Asistir a la reunión anual de la Million Dollar Round Table se ha convertido para AXA México en un motor de desarrollo y reconocimiento de su fuerza de ventas. Así se demostró en esta edición que se desarrolló en la ciudad de Miami, con la asistencia de más de 10 mil de los agentes más exitosos del mundo.

Calificar para la MDRT en cualquiera de sus niveles (Qualifying member, Court of the Table o Top of the Table) implica una gran disciplina y compromiso con la actividad del agente de Seguros. Hacerlo, además, por 10 años de manera consecutiva, habla de una carrera que ha alcanzado un nivel de solidez excepcional.

Tales fueron los casos de Federico Ruiz Quezada, Leonel García Gardea y Juan Gabriel Padilla Hubbe, que este año alcanzaron el estatus de "Life Member", y se unieron a varios de sus compañeros que ya forman parte de este selecto grupo.

Durante la cena realizada en el restaurante The Palm, el grupo de poco más de 70 agentes que

colaboran con AXA México fueron reconocidos por Daniel Bandle, CEO de la compañía, quien en esta ocasión se unió a la experiencia de principio a fin, junto con Jaime Massieu, VP de Vida, Christian Legaspi Director Regional Noroeste y Jose Luis Vanegas Director Regional Sureste.

Además de disfrutar de un programa de conferencias, tanto plenarias como enfocadas a sus necesidades más importantes, el grupo disfrutó también de la bella ciudad de Miami y las múltiples actividades que ofrece, entre ellas, el disfrutar de un partido de baseball entre los Marlins de Florida y los Cardenales de San Luis.

Sin duda, organizar el viaje anual al evento más importante de Seguros de Vida a nivel mundial, ha contribuido a desarrollar las carreras de los agentes, pero además en su desarrollo integral y fortalecer las relaciones de amistad y de negocios que sostienen con la compañía.

La cita para 2020 será Anaheim, California y AXA ya se prepara para aumentar su presencia.



Cuatro días de aprendizaje y desarrollo



Acude grupo organizado por AXA México a la reunión anual en Miami



RIENCIA DISEÑADA PARA LOS MEJORES



TONY GORDON



REGINA BEDOYA



SANDRO FORTE



GABRIELA WARKENTIN

◆ Aprovecha **FASE 2** ◆

*Precio especial si eres miembro de MDRT y de AMASFAC**

No es requisito ser miembro MDRT

PRECIO REGULAR
330 USD

FASE 2

Del 16 de Abril al 31 de Julio

270 USD

◆ Precios expresados en dólares americanos.
◆ Tipo de cambio Banco de México al cierre del día anterior.
Los precios son más Impuesto al Valor Agregado.

◆ En compras electrónicas podrían aplicar cargos.
* Los miembros de MDRT y socios AMASFAC deberán proporcionar sus acreditaciones correspondientes.

Adquiere tus boletos en:

www.elasegurador.com.mx/eventos/mdrtday/

infomdrtd@elasegurador.com.mx

Tels.: 5440 7830, 01800 821 9393



ANDREA ALCALA



LAURA CERVANTES



MANUEL BULNES



RODRIGO RIVERA



XÓCHITL PADILLA

AMASFAC

Colaboración especial de Claudio Castañeda / Director Ejecutivo de AMASFAC

Esto es la AMASFAC

Fundada en el año de 1958 con el nombre de Asociación Mexicana de Agentes Técnicos de Seguros y Fianzas, A.C., la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C. celebró sus primeros 60 años el pasado 6 de septiembre.

Nuestro primer presidente fue el Sr. Juan B. Riveroll y en sus palabras esta asociación nace con el fin de integrar a toda la comunidad de aseguradores y afianzadores de nuestro país, de generar un espacio de intercambio de ideas y visión de negocio que nos ayuden a enriquecer y potenciar las posibilidades y alcances de nuestra profesión.

AMASFAC también se encarga de representar los intereses de sus asociados, facilitando el diálogo con autoridades, asociaciones afines y con la comunidad en general.

A lo largo de estas seis décadas, el rumbo de nuestro organismo ha estado marcado por los integrantes de nuestras Mesas Directivas y desde luego por el Consejo Directivo Nacional que se renueva cada dos años.

Una de las tareas más importantes que realiza nuestra Asociación, es la de organizar encuentros que aporten elementos de profesionalización a los intermediarios. Nuestros Congresos y Seminarios están planeados con carácter internacional, donde se dan cita líderes de opinión, expertos en la industria de seguros y fianzas y, por supuesto, nuestros mejores talentos, todos ellos comparten temas de actualidad y tendencias hacia el futuro para ayudarnos a anticipar los cambios que nos permitirán mantenernos a la vanguardia de nuestra actividad.

Reconocimientos.

¿Quién mejor que los propios agentes para entender el enorme trabajo y el esfuerzo que implica ser intermediario? Es por ello que nos hemos empeñado en reconocer a nuestros asociados destacados a quienes otorgamos anualmente el *Trofeo AMASFAC en Vida* y *GMM*, y el *Trofeo Juanita Plans* en el ámbito de fianzas.

A través de nuestra Cancillería, un grupo de ilustres asociados, confieren la Orden al Mérito a aquellos que de manera sobresaliente aportan para el desarrollo y fortalecimiento del sector. El emblema del Chimalli es la



insignia para distinguir este reconocimiento, se trata de un escudo azteca que se otorgaba a los guerreros que destacaban por su valentía.

Nuestro aporte a la prevención.

Desde hace 22 años, nuestra Asociación contribuye a enaltecer el uso del seguro, así como a fomentar la cultura de la prevención y protección; cada año implementamos la *Semana Nacional de la Previsión* en la que nuestros propios asociados, de manera voluntaria, acuden a visitar escuelas de nivel primaria localizadas a lo largo y ancho de todo el territorio nacional; el objetivo es ofrecer una plática a niños de 4o, 5° Y 6° grado y entregarles material orientado a fomentar en ellos una mayor conciencia y entendimiento de los riesgos a los que estamos expuestos, así como la importancia de su reducción y protección.

Otras fortalezas de nuestra Asociación.

Contamos con presencia a nivel nacional a través de 38 secciones que, una vez al mes, organizan sesiones de formación, profesionalización, convivencia e integración con todos los asociados y actores clave de la industria en sus plazas.

Con el objetivo de mantenernos conectados en todo momento, establecemos vínculos de comunicación y difusión a través de nuestro portal en internet, nuestro libro anual, la *Revista Amasfac* bimestral y el boletín semanal.

Dado que nuestra tarea es apoyar en todo momento a nuestros asociados, también les auxiliamos con las gestiones y trámites que se realizan ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Es de destacarse que la AMASFAC cuenta entre sus filas con verdaderos expertos que apoyan con su retroalimentación para resolver dudas o casos complejos cuando se presentan a alguno de nuestros asociados en el ejercicio de sus actividades diarias.

Así mismo, gracias a la buena disposición y el compromiso de nuestros miembros, generamos sinergias entre las distintas especialidades para complementar talentos y poder ofrecer soluciones de protección integrales a los clientes. Los otros beneficios

Para el mejor ejercicio de sus labores de venta y administración, establecemos convenios con los mejores proveedores para ofrecer un precio y servicio preferencial en servicios y herramienta que faciliten el trabajo de nuestros agentes, siempre con un enfoque de evolución e innovación.

A través de AMASFAC, los intermediarios tienen la posibilidad de mantenerse actualizados y con pleno conocimiento de la práctica de la intermediación a nivel mundial y sus tendencias hacia el futuro ya que formamos parte de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE) y de la Federación Internacional de Intermediarios de Seguros (WFI). Y como estrategia para atender las inquietudes de todos nuestros asociados, también organizamos eventos de integración y convivio entre los que destacan nuestros tradicionales torneos de golf y de dominó, con gran convocatoria en toda la comunidad aseguradora y afianzadora.

Esta es una visión rápida de nuestra AMASFAC, si tú eres intermediario, te invitamos a ser parte de esta gran familia, afíllate para ser un #AgenteAmasfac.

www.amasfac.org

[AMASFAC_CDN](https://www.facebook.com/AMASFAC_CDN)

[@amasfac_cdn](https://twitter.com/amasfac_cdn)

01 (800) 890 95 63

La Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C. tiene representación a nivel nacional, fundada en 1958 cuenta con 60 años de operaciones en nuestro país y es miembro de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros y de la Federación Mundial de Intermediarios en Seguros lo que le confiere representación a nivel mundial. Para mayores informes sobre nuestra asociación visitar nuestra página web www.amasfac.org

Fondos generacionales mejorarán rendimientos de ahorradores del SAR

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

El cambio de Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (siefores) a fondos generacionales favorecerá directamente a los beneficiarios que forman parte del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), ya que les otorgará rendimientos mayores en comparación con los que perciben actualmente, pues su tasa de reemplazo se incrementará entre 2 y 5 puntos porcentuales al momento de su retiro, afirmó Abraham Vela Dib, presidente de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el



Abraham Vela Dib

Retiro (Consar).

En entrevista exclusiva con *El Asegurador*, el titular de la Consar aclaró que estos beneficios del cambio de régimen dependerán de la situación concreta de cada ahorrador, es decir, del monto que cada trabajador haya ahorrado, de las semanas cotizadas, de los rendimientos percibidos en su afore y de lo que haya pagado en comisiones.

Además, Vela Dib informó que uno de los objetivos trazados durante este sexenio es aumentar la tasa de reemplazo a 70 por ciento del último salario del trabajador, pero reconocerá que para ello es necesario efectuar una reforma muy profunda al sistema de pensiones, ya que en una comparación internacional México se encuentra muy por debajo de la media global debido al pírrico 30 por ciento que ofrecen actualmente las afores.

"Esta medida obligará a las afores a actualizar, renovar, modificar y modernizar al personal relacionado con las inversiones. Tendrán que transformar los sistemas de tecnología de la información y dar de alta a las cinco sociedades de inversión adicionales que entrarán en este régimen de fondos generacionales, ya que ahora las sociedades de inversión serán 10 en total", explicó el funcionario.

El presidente de la Consar afirmó que este cambio de régimen implicará para las afores algunos costos operativos, administrativos y de tecnología; aunque enfatizó que eso no les representará gastos significativos, por lo que estas administradoras de fondos tendrán que replantear la manera en que trabajan inter-

namente. En otras palabras, deberán modificar su sistema organizacional para adaptarse a esta nueva forma de operar.

"Nosotros desde la Consar estamos dando todo el apoyo a las afores. Estamos brindando asesoría y acompañamiento; queremos trabajar de la mano con ellos para que a mediados de diciembre de este año pongamos en marcha este nuevo régimen de inversión", precisó Vela Dib.

El presidente de la Consar aprovechó la conversación con *El Asegurador* para anunciar que en el mes de octubre se realizarán simulacros para evaluar la operatividad del sistema. Al respecto, detalló que deben asegurarse de que las cuentas de los trabajadores no sean afectadas por este cambio y de que cada persona pueda realizar movimientos en su afore sin ningún problema.

"Con estos cambios estamos en la obligación de mejorar la forma en que los trabajadores reciben sus estados de cuenta. Tenemos que mejorar la información publicada y cambiar los indicadores a fin de que los ahorradores tengan los mejores datos disponibles y puedan tomar las mejores decisiones de inversión respecto a sus recursos", explicó.

Para finalizar, el funcionario federal sostuvo que en la Consar están trabajando arduamente en conjunto con las afores para que este cambio sea en beneficio de los trabajadores y para que en el país se evite el malestar social provocado por los bajos rendimientos que arroja el sistema de ahorro y retiro.

"Estamos asegurándonos de que esto sea provechoso para los trabajadores. El SAR tiene deficiencias que debemos corregir. Mejorar la atención al ahorrador y facilitar el cambio de una afore a otra son prioridades inaplazables. Queremos promover el ahorro voluntario y finalmente materializar la reforma de pensiones, porque no queremos que nuestro país tenga pensionados viviendo en situación de pobreza", remató Vela Dib.

#Agentes #Seguros

Asesorar a los clientes y no gestionar siniestros, labor esencial del agente

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

A pesar de que la labor del agente de seguros ha evolucionado notoriamente en los últimos tiempos como consecuencia de los nuevos patrones de consumo, sería un error que este canal de distribución incursionara en la gestión de siniestros, ya que su única función estriba en identificar y analizar a profundidad el apetito de riesgo, de manera que ofrezca las pólizas que mejor se ajusten a las necesidades de los clientes.

Así lo expresó en entrevista exclusiva con *El Asegurador* Aldo Ocampo Castañares, director general del Bufete Ocampo, S. C., quien además indicó que cuerpos normativos como el Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas, la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF) y la Circular Única de Seguros y Fianzas (CUSF) prescriben que el agente no está facultado para intervenir en lo relacionado con la reclamación y atención de siniestros.

Ocampo Castañares puntualizó que un agente de seguros puede sufrir severas consecuencias legales si llegara a colaborar indebidamente en la reclamación de un siniestro. Aseveró que, en ese caso, los agentes deben hacerse responsables ante la aseguradora o ante el asegurado por sugerir utilizar docu-

mentación incorrecta, errónea o falsa.

"Supongamos que la aseguradora no quiere cubrir un siniestro porque el agente tomó iniciativas para efectos de evitar una negativa de pago. Ahí esa gestión lo llevaría a pagar con su propio patrimonio dicho siniestro. De igual manera, cuando partimos de una omisión o error por parte del agente, esta situación lo obligará a responder por los daños y perjuicios que haya causado a la aseguradora o al asegurado", explicó el abogado especialista en seguros.

Los tienen en la mira

Durante la conversación con *El Asegurador*, el experto en Responsabilidad Civil y litigios del ámbito del seguro apuntó que en la actualidad la labor de intermediación es evaluada por la Suprema Corte de Justicia de la Nación. En tal sentido, refirió que los jueces han empezado a analizar el historial de compra de los asegurados para que, en caso de que se incumpla el reglamento, se responsabilice legalmente al agente por comercializar pólizas que el consumidor no necesitaba.

"El agente de seguros en México, por una cuestión de captar y retener mercado, se dedica a ayudar a sus clientes en la presentación de reclamaciones, y eso no está dentro de sus actividades. Dicha postura los convierte básicamente en gestores, puesto que simplemente se de-

dicen a integrar la documentación requerida para efectos de la indemnización del siniestro; sin embargo, el agente no está facultado para intervenir en la reclamación", dijo con énfasis Ocampo Castañares.

La profesionalización es el camino

El director del Bufete Ocampo, S. C., exhortó a la masa productora a laborar en el marco de la ética y la profesionalización, ya que, según indicó, la especialización es la fórmula para tener éxito en esta actividad, la cual cada día está más regulada por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

"Como nunca antes, los agentes están obligados a ejercer su profesión de forma correcta y exhaustiva. Es inadmisibles que comercialicen coberturas con base en información incompleta, en actitudes reticentes. Entiendo que los asegurados hoy en día los orillan a buscar y ofrecer la cobertura más económica y eficiente del mercado; no obstante, los agentes deben considerar que su actividad está regulada por el Estado", amplió Ocampo Castañares.

Para finalizar, Ocampo Castañares lamentó que hoy en día existan un sinnúmero de prácticas que pervierten la noble labor



Aldo Ocampo Castañares

de la intermediación. Dijo que este tipo de faltas en el devenir diario del agente afectan a la credibilidad del seguro y a la profesionalización de esta actividad.

"Una de las funciones principales que tiene el agente de seguros radica en la atención a sus clientes. Deben realizar acciones como entregar la documentación a la aseguradora, es decir, el agente de seguros solo debe ser un mensajero entre ambas partes, y no ha de ingresar en el terreno de la gestión del siniestro, algo que lo aleja de su esencia como asesor. En definitiva, actuar al margen de la ley simplemente provocará un desencanto en el asegurado, ya que éste no estará recibiendo lo que le prometieron", concluyó Ocampo Castañares.



VISIÓN EMPRESARIAL

Miguel Ángel Arcique

@arcique

PARADOJA:

f. Idea extraña o irracional que se opone al sentido común y a la opinión general. Contradicción, al menos aparente, entre dos cosas o ideas. // Figura de pensamiento que consiste en emplear expresiones o frases que expresan contradicción.

Hace unos días terminé la primera parte de una gira con ANA Compañía de Seguros, a quienes he tenido el gusto de apoyar a representar su marca, difundirla y dar a conocer sus diferencias competitivas por todo nuestro bello país, hasta ahora con 30 conferencias sobre el tema de La paradoja tecnológica; o sea, mis opiniones y análisis sobre la ola de tecnología y robótica que ya repercute sobre la venta de seguros pero no así aún sobre la venta de asesoría, para comprar, administrar y manejar riesgos, lo que a ojos de muchos (incluyéndome) es la actividad de los agentes de seguros y fianzas.

La experiencia ha sido maravillosa y enriquecedora en muchos sentidos, que seguramente me darán para compartirles en estas columnas. No obstante, hace unos días un buen amigo en Chiapas me pidió describir la experiencia de haber estado durante todo este año en prácticamente todo el país escuchando y viviendo con agentes y personas de cada ciudad y expresar en una palabra el momento que vive México a través de mi experiencia.

Y mi respuesta fue simple: vivimos un tiempo de paradojas.

La paradoja

La paradoja tecnológica y viajar por el país

Por un lado, en efecto, vivimos la paradoja que menciono en las conferencias respecto a que la tecnología une y a la vez separa a las personas; por un lado tenemos a cientos de jóvenes, adultos y ancianos ligados muchísimo tiempo a sus pantallas de teléfonos celulares, algunos distraiéndose con juegos, otros trabajando constantemente y otros hablando con personas y familiares que, de no ser por estos nuevos inventos, tal vez nunca podrían haberlo hecho.

Por otro lado, vivimos la paradoja de una patria que vive la consecuencia de más de 50 años de parálisis social y una educación centrada en obedecer y elegir patriarcas, y no en actuar y unirse socialmente. El Gobierno actual en estos primeros seis meses ha demostrado (y creo que lo seguirá haciendo) que fue electo por principios que nos unen a todos por naturaleza, pues quién no desea un país sin corrupción, con ayuda a los desprotegidos y con una brecha menor entre pobreza y riqueza extremas.

No obstante, el actual patriarca elegido por la mayoría de los mexicanos, una vez más esperanzados, y luego de una campaña de 18 años, no deja de sorprender con sus declaraciones en primera persona y, a diario, sus decisiones arrebatadas y caprichosas, desconociendo los datos que su propio equipo genera y haciendo recalcitrantes planes de corto plazo. Justamente lo contrario de lo que necesita un país como el nuestro: estadistas que se despojen del ego, que sepan formar y generar equipos que funcionen sin su autoridad directa y con base en resultados; y, sobre todo, proyectos transexuales, pues es de tontos creer que economía, gobiernos y proyectos se puedan resolver en seis años por voluntad de una sola persona.

México, entre la división y el encuentro

Veo también una esperanza mientras nos dividimos ideológicamente, y creo que esa mayoría que votó por una supuesta transformación del país podrá ver las acciones y quedará convencida de que un solo líder no cambiará

a este país. Es la acción social, común, del diario esfuerzo ciudadano lo que cambia; y sí, necesitamos liderazgos fuertes, pero no un solo líder idolatrado, sino líderes en las comunidades vecinales, sociales, empresariales, laborales, gremiales y todas aquellas que México necesita para dejar atrás estos tiempos de declaraciones mañaneras y actos incongruentes.

En lo que respecta a los agentes y su actividad, ya lo he declarado, y creo genuinamente en esto: la actividad humana que realizan frente al cliente en sus tres principales momentos de verdad, al contratar, conservar y actualizar, y en el momento de un siniestro, difícilmente podrá ser superada por la tecnología; más bien los

En el amor se da la paradoja de dos seres que se convierten en uno y, no obstante, siguen siendo dos.

Erich Fromm (1900-1980), psicólogo social judío-alemán

a competir por razones lógicas de liberturas y precios ciertamente tendrán dificultades, pues las máquinas y los robots pueden comparar, cotizar y procesar datos más rápido que un agente y con absolutamente todas las compañías del mercado, que pronto las usarán para llegar al consumidor que compra de manera directa.

Pero para quienes quieran sentir la diferencia de ser tratados por un ser humano siempre existirán los agentes, y los clientes pagarán por ello siempre que encuentren el *valor* en esta asesoría.

Así que, en todo sentido, creo que no hay nada que temer: afrontemos vivir la paradoja.



agentes pueden usarla para obtener datos, cotizaciones y respuestas más rápidas para sus clientes, así como gracias a ella pueden estar presentes todo el tiempo, al alcance y en su cotidianidad, gracias a las redes sociales, para con ello lograr aprovechar y diferenciar el servicio que ofrecen, que, insisto, es la *asesoría*.

Los agentes que solo se consagren

Lo que un día aborrecimos puede ser lo que hoy agradezcamos

Para concluir esta breve reflexión, acompaño hoy mi texto con un gran pensamiento y poesía de un autor a quien considero uno de mis padres intelectuales.

Ayer...

Maldije a la tormenta que te asustaba,
Maldije a la lluvia que te mojaba,
Y maldije al viento que te despeinaba... maldije

Hoy...

Bendije a la tormenta que te trajo,
Bendije a la lluvia cuando te sacaste el vestido mojado,
Y bendije al viento... que apagó la lámpara... bendije.

Facundo Cabral



A RIESGO PROPIO

Bernardo Olvera Bolio

Funeral al civismo

quitaron la ortografía, que según ellos también era inútil.

AL QUITAR TAL enseñanza (que, según parece, hoy se quiere retomar), se empezó a perder la conciencia adquirida desde la edad temprana; de modo que muchas personas hoy adultas nunca han entendido dónde terminan sus derechos y dónde empiezan los de los otros. Parte del problema es que a los maestros tampoco se los preparó para dar tal materia. El resultado es evidente: todo el mundo es demandante de lo que considera su derecho, por encima de lo que corresponde a los demás, a los que ni siquiera

LO POCO QUE QUEDA al respecto son las garantías individuales a que hace referencia la Constitución. El problema es que nadie la lee. Por otra parte, se incorpora a la interpretación de dichas garantías la peor concepción posible de *tolerancia*, que se ha utilizado como 'valor' pero que se ha hecho acomodaticia para quien se sirve de justificar la ausencia de autoridad; eso sí, solo con quienes les resulta conveniente a los políticos.

EL SUPUESTO SEGUIMIENTO al civismo se daba en la educación media superior con la materia de ética, lo que supone una reafirmación razo-

nada del civismo y sus porqués.

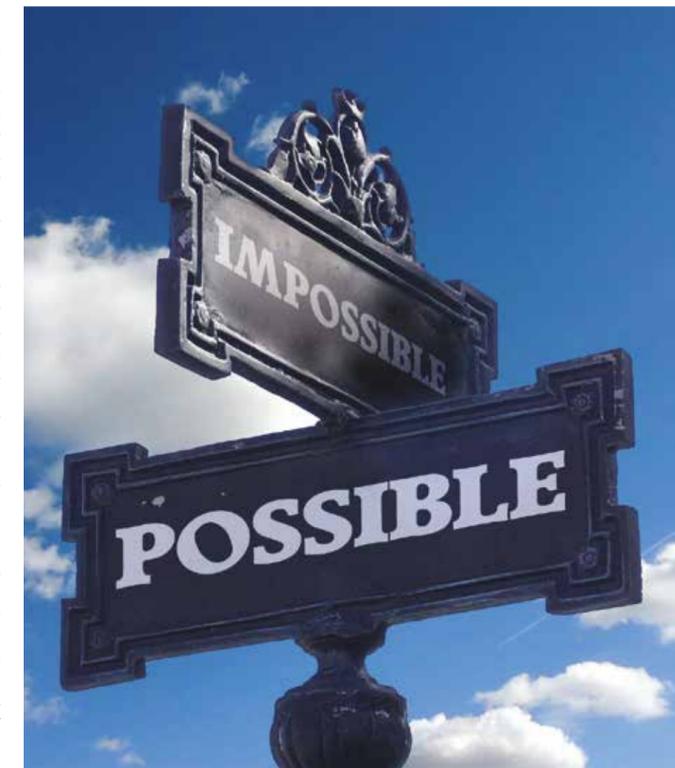
OTRO PROBLEMA AL RESPETO es que los temas de civismo y ética coinciden con principios religiosos, con la diferencia de que en el primer caso las infracciones se castigan con la ley y el repudio social; mientras que en el segundo se castigan por diferentes deidades o antideidades: el bien y el mal.

DE MODO QUE, ANTE la incapacidad de lograr que la ciudadanía comprenda y acate los principios de la ética y los derechos humanos a partir de la Constitución, ahora se pretende mediatizar —e idiotizar— a las personas mediante una moralina irreflexiva de cuarta, como todo lo de cuarta. Para ello se cuenta con la experta asesoría de los "cristianos evangélicos", que así se hacen llamar quienes siguen a su manera los hechos y escritos bíblicos.

NO TENGO NADA CONTRA los cristianos evangélicos ni contra ninguna religión, corriente religiosa, secta o lo que sea; cada quien es libre de llevar su fe y sus creencias como le pegue la gana. El punto no son ellos; el punto es que el Gobierno, más que eso, el Estado mexicano decida adoctrinar a los ciudadanos con fundamentos de cualquier religión. Esto rompe con el Estado laico en absolutamente todos sus aspectos.

PRETENDEN ALGUNOS VOCEEROS DEL TEMA que esto no es ilegal; que nadie se opondrá al repudio de actos como el robo, el asesinato, la violación, la bigamia y otras cuestiones que la lógica y la ética presentan como inaceptables para la convivencia pacífica. Claro que nadie se opone a ello... pero hacerlo a la luz de los mandatos de su dios (con minúscula), que ejerce el poder y hace proselitismo a su propio negocio o a sus creencias, está absolutamente fuera de la ley. Hasta reinterpretan la laicidad y dicen que eso no implica antireligión ni ateísmo. Lo cierto es que no se puede llevar una religión oficial sin faltar a los principios constitucionales del siglo XIX, base indiscutible de todos los intentos posteriores por "mejorarla".

¿CÓMO SE APLICARÁ ESO? No se sabe. Por ejemplo, los evangelios condenan que se escandalice a los niños. ¿Y qué hacen los maestros, si no, al "formar" a los niños mostrando que por encima de la enseñanza y la formación a que tienen derecho están los intereses económicos y políticos de poder del sindicalismo? ¿Qué dirá al respecto la cartilla moral con que se piensa mediatizar a la población? ¿Por qué en vez de repartir ese panfleto no reparten la Constitución?... Pues porque mataron al civismo y lo quieren sustituir con mandamientos religiosos. ¡Válgame Dios!



se considera titulares de tales garantías.

HOY AQUELLO PARECE IMPOSIBLE DE RESCATAR. Entonces se observan actos incíviles que, justificándose por una "lucha" por ciertas causas, se violan flagrantemente no solo los derechos de los demás, sino también las leyes (por ejemplo, la toma de casetas carreteras para cobros ilegales de cientos de miles de pesos diarios); y todo ello se perpetra con el beneplácito de las desautoridades.

Ahora se pretende mediatizar e idiotizar a las personas mediante una moralina irreflexiva de cuarta

PROPORCIONANDO SOLUCIONES
A LA MEDIDA

Administración de **gastos médicos**
para el sector asegurador

Médica Vial

24 hrs
365

ESPECIALISTAS EN ATENCIÓN DE ACCIDENTES

Sucríbete a nuestro canal



El Asegurador

La mejor información de seguros,
reaseguros y administración de riesgos

ELASEGURADORmx

Creatividad y personalización, piedra angular de la industria 5.0

El ingenio humano seguirá siendo fundamental en la elaboración de productos en la industria 5.0. En tal sentido, la creatividad y la personalización se perfilan como los principales motores en esta nueva era, en la cual se aplicarán procesos de producción artesanales pero apoyados en la avanzada tecnología de automatización, como la robótica colaborativa, señaló Esben

Østergaard, CTO y cofundador de Universal Robots, empresa dedicada a la tecnología robótica. Por medio de un comunicado, Østergaard explicó que la industria 5.0 coloca a las personas en el centro de la producción y dirige toda su atención a la personalización. También sostuvo que esta revolución se basa en la unión de las habilidades humanas con las capacidades de los robots colaborati-

vos (cobots) y que el objetivo central es obtener los mejores resultados.

“La clave en la nueva industria 5.0 será la personalización. Aunque suene paradójico, volveremos en cierta manera a una etapa preindustrial en la que las elaboraciones artesanales eran una señal de identidad. Hoy en día, estos procesos productivos únicos que singularizarán a cada empresa podrán desarrollarse con

la más avanzada tecnología de producción industrial”, indicó el cofundador de Universal Robots.

Además, Østergaard precisó que gracias a la creatividad podremos tener productos personalizados con las máximas prestaciones de la robótica colaborativa, ya que serán bienes de la más alta calidad y se elaborarán a gran velocidad, logrando máxima eficacia y con mayor optimización de los recursos.

De acuerdo con Østergaard, la robótica colaborativa tendrá un peso importante en la industria 5.0 debido a ciertas características que poseen los cobots, como la versatilidad, los reducidos costos, el ágil retorno de inversión y la colaboración.

En cuanto a la versatilidad, el CTO de Universal Robots precisó que los cobots pueden programarse para una sola tarea y, una vez que ésta ha finalizado, se reprograman de forma sencilla para que realicen una acción diferente, lo que permite que con un solo robot se efectúen otros productos. De igual forma, subrayó que la robótica colaborativa no sustituirá a los trabajadores en los procesos de automatización, sino que aportará velocidad, exactitud y la precisión necesaria para fabricar productos modernos.

Sobre los costos, el directivo de Universal Robots dijo que para utilizar la tecnología robótica de los cobots no se tendrán que hacer inversiones estratégicas, ya que el retorno de inversión es menor a un año, lo que posibilita que estos avances cibernéticos sean accesibles para empresas de todos los tamaños.



Esta era une las habilidades humanas con las capacidades de los robots colaborativos

Para finalizar, Østergaard aseguró que la industria 5.0 centrará sus esfuerzos en la colaboración entre máquinas y humanos para mejorar la eficiencia y la productividad. El objetivo último de esta moderna simbiosis es lograr la máxima creatividad y personalización.

“Será necesario que los profesionales no solo estén adaptados a trabajar al unísono con los cobots, sino que dediquen sus esfuerzos a tareas en las que aporten un valor añadido mayor. Esta interacción conjunta traerá como resultado productos más específicos dirigidos a las necesidades de los clientes”, cerró Østergaard.

#Innovación #Tecnología

Tal escenario coloca a las personas en el centro de los procesos de producción

ELAGUILA
COMPAÑIA DE SEGUROS

SEGURO
EL MEJOR TRATO

Comisión Básica hasta 20%*

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

Nuestro Seguro para Automóviles ofrece:

- 100 COBERTURA**
No se paga deducible en los DOS primeros accidentes.
- Ter-ssa**
La primera cobertura contra Terceros Sin Seguro de Auto.
- Auto de Repuesto**
Si el auto estará en reparación, damos un Auto de Repuesto por 5 días.

Ciudad de México • Monterrey • Guadalajara • Puebla • León • Mérida

agentes@elaguila.com.mx

elaguila.com.mx



Su liderazgo de KC permanece, presente en la MDRT Miami, Florida 2019

Una vez más Grupo KC Agente de Seguros formó parte del selecto grupo de Agentes de Seguros del mundo que conforman el magno evento la MDRT llevado a cabo este año en Miami, Florida del 9 al 12 de junio. La MDRT es un evento exclusivo para Agentes de Seguros ganadores, organizado para los mejores expertos profesionales en servicios financieros y seguros de vida del mundo.

Lic. Daniel Guzmán, Director General de Grupo KC dio la bienvenida a su equipo: “Hoy en día ser agente KC significa ser uno de los mejores agentes de MÉXICO y del mundo. Es un Agente comprometido con su cliente y enfocado en lograr los más altos resultados, estar en la MDRT confirma una vez más ese compromiso ser lo mejor de lo mejor. Y por eso estar en la MDRT no es solo ir a aprender, sino ir a compartir en familia, compartir conocimiento y sobre todo experiencias. Porque el Agente KC es un Agente impulsor de cambio y mejores prácticas.”

Dado que los Agentes que asisten al evento son los mejores Grupo KC Agente de Seguros aprovecha para consentirlos, algunas de las actividades que disfrutaron y compartieron como la familia que son: Paseo en yate para conocer las casas de los famosos, un city tour adicional para conocer Miami. Un maravilloso paseo VIP full day en Bahamas, cenas, desayunos y comidas exclusivos para el grupo.

Sin duda el trabajo y esfuerzo que hace la fuerza de ventas se ve recompensado, con la asistencia al evento más importante del mundo de Agentes de Seguros y con el festín y la convivencia que organiza Grupo KC para ellos, los hace sentir ganadores y con ganas de comerse el mundo.



GRUPO KC
AGENTE DE SEGUROS



XII CONGRESO Internacional AMASFAC 2019



Costos antes del 31 de Julio
Asociados AMASFAC **\$9,450**
No asociado **\$10,500** más iva

Costos a partir del 01 agosto
Asociados AMASFAC **\$10,500**
No Asociados **\$11,550** más iva



Conferencias Plenarias



C.P. Elisabeth Vogt
Presidenta Nacional AMASFAC
Bienvenida y mensaje de Inauguración



Lic. Irene Espinosa Cantellano
Subgobernadora Banco de México

Conferencia Plenaria
México: Situación Actual y Perspectivas Económicas



Alfonso Novelo
Director de Análisis, Am Best Calificadora

Conferencia Plenaria
Proceso de calificación y perspectivas del Mercado Asegurador Mexicano



Ricardo Weder
Exdirector de Cabify

Conferencia Plenaria
Sorprender con creatividad e innovación, potencializar el poder de crear



Federico Reyes Heróles
Escritor y periodista político

Conferencia Plenaria
México, análisis de la situación política actual y perspectivas



Peter Braid
Director Ejecutivo de la Asociación de Corredores de Seguros de Canadá

Conferencia Plenaria
El Agente de Seguros y fianzas en Estados Unidos y Canadá



Dr. Rodrigo del Val
Conferencista

Conferencia Plenaria
Robot y Caricias, El agente de Seguros y Fianzas, ante los cambios tecnológicos

“Vive nuestro Congreso y crece con nosotros”

Simultáneas

Panel Cyber: Top Business Risk
Act. Jorge Salas Cacho
Por: Lic. Sandra Cabrera Chubb Latinoamérica, Lic. Belen Navarro Zurich Latinoamérica, Lic. Rodrigo Fernández DAC Beachcroft, Lic. José Luis Colín Vega Fletes y Abogados

Reaseguro, una herramienta para todos los Agentes
Act. Carolina Collado
Gerente General RSK Placement Service

Fianzas en voz de sus líderes, situación actual, retos y oportunidades
Panel de Directoras Generales Moderado por Mario Senties Director de Senties Chauvet Agente de Seguros y Fianzas

Salud: Hacia una cultura de la prevención
Act. Julio Verdusco Director General de Beneficia-T

Responsabilidad Social y Ética
Act. Rafael Morfín
Socio Director de Consultores en Riesgos y Beneficios

¡Vivir a Plenitud!
Asociación Mexicana de Actuarios

Aportando talento y creatividad, las mujeres en nuestro sector
Por: Jessica Mejía Desarrollo Cultural AXA México, Act. Marcela Flores CEO Lockton México, Lic. Elizabeth Ortiz Presidente Comité de Mujeres AMASFAC Moderador, C.P. Elisabeth Vogt Presidente Nacional AMASFAC

Automóviles perspectivas en nuestro sector
Act. Pilar Moreno
Director Técnico Quálitas Compañía de Seguros

Páneos

Pánel: “Aportación del Agente al Sector Asegurador y Afianzador”

Por: Lic. Recaredo Árias / Director General AMIS, Lic. Joaquín Brockmann / Presidente Quálitas Compañías, Sr. Isaac Zetune / Presidente Ejecutivo Insignia Life, Arturo Martínez Martínez de Velasco / Director General Chubb de México Moderador: Roberto Castellanos

Pánel: “La Visión de los Agentes del futuro”

Por: Act. Juan Segura / CEO AON Risk México, Sr. Jonh Baudouin / Director General Willis Tower Watson, Lic. Ricardo Brockmann / CEO Marsh, Lic. Alejandra Altuzar / Director General Alamo Agente de Seguros, Xavier Hernández Sucar / Socio Sapiens Moderador: Ricardo Retteg / Socio Director Brove Agente.

3 Y 4 DE Septiembre

Hotel Camino Real POLANCO



01 (800) 890 95 63
5525 7571

congreso2019@amasfac.org



TE LO ASEGURO

Hugo Silva

@hsilva@globalab.com.mx

Más de una vez me he comprometido a no salpicar esta columna con temas políticos; pero, tomando como justificado y socorrido pretexto el muy acertado dicho de un buen amigo y mentor a quien me referiré sólo como *el Ingeniero* (“El alacrán siempre será alacrán”), abordaré asuntos torales que nublan el horizonte de nuestra industria.

El régimen actual privilegia la lealtad, no solo respecto del conocimiento, sino de la eficacia, la eficiencia y la congruencia. En este escenario envía a destajo señales contradictorias: un día (13 de junio de 2019) anuncia con euforia la firma del compromiso de inversión entre Gobierno y sector empresarial; y, no

¡Yes, sir!

obstante, prácticamente de manera simultánea cancela las rondas petroleras.

Por otro lado, y en franca oposición a la ideología socialista, la 4T adopta a pie juntillas probadas y comprobadas medidas capitalistas —aplicadas, obviamente, con la mano izquierda—; por ejemplo, la cancelación del subsidio para estancias infantiles, que se permutó por entrega de recursos “en mano”, lleva implícita la intención de promover el consumo interno. Estas ideas van de la mano con la escuela de Keynes, que establece que “el Estado debe dirigir la economía, y de hecho ha de ser uno de los principales inversores, para asegurar a la población unos bienes mínimos que permitan mantener un ritmo elevado de consumo. De esta forma, el consumo anima la producción, con lo cual el crecimiento económico debería ser continuo y se prevendrían las grandes recesiones.”

Lo curioso es que esta corriente de pensamiento económico tuvo aceptación, y hasta cierto grado de éxito, al término de la segunda guerra mundial, es decir, hace casi 75 años... ¿Contradictorio, no?

¿Qué pretendo establecer? Que el contexto nos afecta a todos. El Gobierno sucumbe a la tentación de cancelar programas arbitrariamente, de tomar recursos sin recato, sin evaluar las consecuencias, haciendo caso omiso de las voces expertas que pretenden llevarlo a

la cordura.

Comparto en este punto la preocupación de mi admirado Genuario Rojas respecto a la decisión que pudiera llegar a adoptar la Administración Federal respecto a “tomar en préstamo la reserva catastrófica de Kot Insurance (domiciliada en Suiza), reaseguradora cautiva de Pemex, para un proyecto del Gobierno actual”.

En caso de materializarse este disparate, ¿dónde quedaría la metodología para la disposición de reservas? ¿Qué opinión vertería y qué acción tomaría la CNSF al respecto? ¿De qué magnitud sería el daño en la confianza del inversionista y del mercado en general por la incertidumbre que este tipo de acciones generaría?

Esta acción sería una palada más de abono al sembrado de la ignominia populista. Estamos al borde de la cornisa viendo de reojo el vacío de la recesión económica. El consumo interno muestra signos de aletargamiento; la población es cautelosa y prefiere no gastar —salvo lo indispensable—; por si fuera poco, los datos de empleo a mayo, con cifras del IMSS, reflejan una disminución de 88.27 por ciento respecto al mismo mes del año anterior.

El aletargamiento en la activación económica —que justifican con el velo de la “austeridad”— nos está arrastrando a un punto de zozobra e incertidumbre que pensamos que se había supera-

do. Varios e importantes actores de la industria, el comercio y los servicios se encuentran en franco declive, ya que, de un modo u otro, en mayor o menor medida, todas las inversiones y decisiones que atañen a la actividad económica se encuentran asociadas a los vaivenes del buque gubernamental.

Es momento de exigir congruencia al Gobierno y respeto para quienes aportan el capital y, por definición, crean empleos. Estos actores generan riqueza, que a su vez genera recaudación. La pobreza no acaba con el asistencialismo; por el contrario, fomenta la dependencia y adormila el ingenio. Necesitamos un México vigoroso, fuerte, que se proyecte al mundo como tal; pero tristemente nos encontramos otra vez arrodillados, haciéndole la tarea al vecino del norte, convertidos de hecho en su policía migratoria, aterrizados e inmóviles por la amenaza directa que implica la aplicación de aranceles, con la cabeza escondida, como avestruz; y, seguramente, expresando con timidez “Yes, sir!”.

¡Tanto se critica el servilismo de antaño, y no se percatan de que estamos retrocediendo a la época de un intervencionismo cínico en el que un Gobierno injerencista —mediante enjuagues dignos de Mefistófeles— ponía y quitaba presidentes (Madero, Huerta, Carranza...) a conveniencia!

¡Estábamos mejor cuando estábamos peor!... Te lo aseguro.



LOS MEJORES AGENTES DE ALAMO SEGUROS EN MDRT



Teniendo como marco la ciudad de Miami, Florida; Alamo Seguros contó con la participación de 37 asistentes al congreso de MDRT 2019.

En este evento, los calificados convivieron con lo mejor del sector en todo el mundo, siendo más de 10,000 asistentes; compartiendo consejos y mejores prácticas. La participación dentro de este evento siempre ha sido de las más numerosas entre las empresas intermediarias, y el compromiso de continuar

calificando de los miembros de este selecto grupo y empresa, se refrenda año con año.



algarabía

—DE DÓNDE VIENE

PALACATE

por Said Robles Nájera

paliacate. El Diccionario del Español de México —DEM— define al paliacate como «un pañuelo grande y cuadrado, de tela —principalmente roja—, con dibujos repetidos a manera de azulejo, que se utiliza principalmente en el campo y en la industria para cubrirse el cuello o la cabeza, o para enjugarse el sudor». Al escuchar esta palabra, muy probablemente nuestros pechos se inflamen con sentimientos nacionalistas, evocando la imagen de aquel líder insurgente de la independencia de México o algún baile típico regional. Y, aunque no se sabe con total precisión en qué momento se convirtió en una prenda icónica de la cultura mexicana, muy probablemente fue dicho héroe —José María Morelos— quien popularizó aquella pañoleta tan garigoleada.

Existen, al día de hoy, cuatro hipótesis etimológicas del origen de tan icónica prenda, algunas más aceptadas y verosímiles que otras, aunque, ciertamente, todas posibles.

1. Que su origen es náhuatl, con dos variantes: la primera dice que proviene de los términos *pal*, 'color' y *yacatl*, 'nariz', lo que se traduciría como 'nariz de color' o 'color en la nariz', debido tanto a su cualidad cromática como al posible uso que ésta, en sus inicios, solía tener como pañuelo de trabajo usado, entre otras cosas, para la nariz.
2. Menciona que el origen de *paliacate* reside en su uso «para la *yacatl*», es decir, para la nariz. Si bien esta segunda opción no presenta lógica en primera instancia, es en la transformación del para la donde el término va tomando forma: para la *yacatl* > pa' la *yacatl* > *paliacatl* > *paliacate*.
3. Manuel Alcalá —diplomático, escritor y académico mexicano— proponía que una gran cantidad de telas reciben su nombre según el lugar de origen o destino, como es el caso de la *muselina*, proveniente de Mosul, Iraq; la *zangala*, de San Gall, Suiza, o bien, del *casimir*, tejido originario de Cachemira, India, el cual es, precisamente, el país donde se sitúan las dos teorías restantes: la primera de ellas al sur, en el puerto de Calicut donde, en 1498 Vasco da Gama buscó abrir una ruta de comercio entre India y la península ibérica. Desde dicho puerto se comercializó la pañoleta que, se dice, obtiene su nombre de *porto de Calicut*, su lugar de procedencia, derivando así en *palicut* y, eventualmente, la prenda terminó por llamarse paliacate.
4. La última de las teorías, para muchos la más lógica, centra su atención en la costa oriental, también de India; específicamente en un pueblo anteriormente llamado *Pulicat* —no debe ser confundido con *Calicut* ni con *palicut*— y que actualmente recibe el nombre de *Pazhaverkadu*. Este poblado también solía ser famoso por su producción y exportación de textiles y es el que tiene mayor relación en cuanto al nombre.



Mientras esta prenda se posiciona como un ícono mexicano de la moda, historiadores, filólogos y demás investigadores han sudado —y secado con un paliacate— la gota gorda intentando descifrar el intrincado misterio que dicha palabra esconde en su origen.



CHARLEMOS SEGUROS

Alfredo González

@algonbe@hotmail.com t @risk_mr

Nuevas oportunidades en fianzas

Por fin termina el primer semestre del año, que siempre representa una oportunidad magnífica para hacer un recuento de logros y rectificar el camino para acceder a aquellos que parecen aún muy distantes. Durante este año en especial, para los que nos dedicamos a actividades comerciales productivas, esta primera mitad del ciclo ha significado la sobrevivencia a declaraciones, acciones, omisiones y errores de los nuevos representantes del Gobierno, actitudes vacilantes que han redundado en la desconfianza de consumidores e inversionistas. Todo parece indicar que tal recelo en las actividades comerciales desembocará en una contracción de la economía.

Además de todo, la inexperiencia y falta de oficio de los políticos que encabezan el prometido cambio ha permitido que se aprueben en las instancias legislativas temas muy delicados que pueden llegar a afectar a muchos, y que se corrigen, cuando finalmente esto se hace, con la lentitud y apatía que caracteriza a la clase política mexicana desde siempre.

Lo que más ha sonado últimamente es el tema referente a la cancelación o, en el mejor de los casos, disminución de las becas deportivas para atletas de alto rendimiento, desatino que ha provocado una revolución en las redes sociales que muestra, por una parte, la irritación de los afectados, todos ellos prominentes medallistas mexicanos; y, por la otra, la torpeza de las autoridades y legisladores competentes (o incompetentes) asignados a estas tareas.

Por todo lo anterior, mis estimados amigos, el día de hoy los invito a que Charlemos Seguros respecto a las nuevas leyes que se llegaron a promulgar en Ciudad de México, leyes que, de no haber sido derogadas, pudieron haber afectado a millones de ciudadanos que somos dueños de una propiedad y tenemos a bien rentarla para obtener una utilidad lícita sobre la posesión del

inmueble.

En términos generales, las nuevas disposiciones preveían toda la protección de la ley para los inquilinos morosos o para los que de plano decidieran dejar de pagar la renta a sus caseros; planteaban la imposibilidad de usar la fuerza para desalojarlos, e incluso la posibilidad de que el dueño perdiera su propiedad en casos extremos. Afortunadamente, la propuesta fue derogada, pero nos dejó ver las intenciones del nuevo gobierno de la ciudad de atentar contra la propiedad privada, y eso es algo realmente muy grave.

Sin embargo, no hay que olvidar que en nuestra noble industria, específicamente en la parte de las fianzas, existen productos encaminados a protegernos contra estas situaciones, y no necesariamente se utilizan frecuentemente, quizá por ignorancia, pero nos evitarían muchos dolores de cabeza si toda la gente los conociera y supiera utilizarlos.

Estoy refiriéndome a las fianzas de Arrendamiento, que pertenecen al Ramo III, de las Fianzas Administrativas. Su función es garantizar a los arrendadores las obligaciones de pago de los arrendatarios de bienes muebles e inmuebles por el uso y goce temporal de éstos.

En el caso de bienes inmuebles, la garantía es sobre el pago oportuno de las rentas establecidas en el contrato de arrendamiento, que puede incluir las cuotas de mantenimiento y el pago de servicios.

Por lo que se refiere a bienes muebles, se garantiza el pago oportuno de las rentas derivadas de contratos traslativos de uso de maquinaria y equipo, así como su devolución.

Volviendo a las perjudiciales iniciativas, a pesar de haber sido aprobadas de manera irresponsable en las cámaras, no prosperaron, y finalmente se cancelaron. Pero la incertidumbre que provocaron motivó que más de uno decidiera vender sus propiedades en la ciudad, por la falta de certeza jurídica que infligen las autoridades.

Por todo lo acontecido, nuevamente se nos presenta una oportunidad formidable para culturizar en el tema de las fianzas, un instrumento que nos permite hacer frente a estos inconvenientes y que resguarda nuestro patrimonio también en el caso de encontrarnos con inquilinos morosos o con personas que de plano pretenden vivir gratis, afectando a los intereses de las personas que honradamente adquirieron una propiedad y decidieron rentarla. Inquilinos conflictivos como éstos existen porque se escudan precisamente en leyes y reglamentos poco claros, lagunas jurídicas y la complacencia de las autoridades.

Que tengan todos un estupendo cierre de mes, de trimestre y de semestre, y nos seguimos leyendo por aquí, en el segundo semestre de este 2019, para que Charlemos Seguros acerca de los temas que a todos nos interesan.

¡Un abrazo!

Indispensables, áreas especializadas en prevención de riesgos reputacionales

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

El valor de una empresa se relaciona directamente con la forma en que ésta se posiciona en el mercado y con la apreciación que de ella tengan sus consumidores o clientes. Por ese motivo, es indispensable para todas las organizaciones contar con un departamento especializado que afronte los riesgos reputacionales que puedan afectar a su credibilidad y estatus, afirmó en entrevista exclusiva Rogelio Altamira del Valle, Chief Commercial Officer de AON México.

El ejecutivo de la empresa especializada en gestión de riesgo, seguros y reaseguro añadió que descuidar este tema podría poner en riesgo la permanencia de una compañía en el mercado. Acto seguido destacó que el auge de las redes sociales obliga a las empresas a crear estrategias dirigidas a prevenir riesgos de esta naturaleza; de tal forma que, en caso de que exista una situación de vulnerabilidad a su imagen, puedan tomar acciones puntuales que les permitan atacar la crisis y, a su vez, minimizar las afectaciones a su nombre y a sus finanzas.



Rogelio Altamira del Valle

“Hemos visto cómo las afectaciones de este tipo inciden en marcas de todos los tamaños y sectores. Un ataque de este tipo daña enormemente la operatividad de las organizaciones. Esto se debe a que el perjuicio que pueden sufrir las llevará a perder clientes o contratos importantes, lo que sin duda las golpea severamente en el aspecto financiero, en su popularidad y hasta en el liderazgo que tengan en el mercado”, explicó Altamira del Valle.

El responsable del área comercial de AON México destacó la importancia que han tenido para las empresas las redes sociales en los últimos años, pero

El daño reputacional, entre las principales preocupaciones de los líderes de empresas, afirma Rogelio Altamira del Valle, de AON México

que en muchos casos estas formas de comunicación representan un riesgo para su reputación debido a la velocidad con que se popularizan contenidos sobre la calidad o transparencia de productos y servicios.

Por esa razón, Altamira del Valle recomendó a las empresas instrumentar planes integrales de monitoreo de las redes sociales. Hizo hincapié en la importancia de saber

manejar una crisis reputacional y responder con un tratamiento adecuado de la mano de expertos, lo que generará tranquilidad y confianza tanto entre los clientes como entre los proveedores y dentro del mercado al cual se dirigen.

“Los daños a la reputación de una marca pueden ocasionar pérdidas de

todo tipo. Por ejemplo, pueden provocar que pierdan valor las acciones de una compañía; se pierde también la capacidad de atraer talento; y, por supuesto, se pierden contratos con otras empresas con las que se desea trabajar. Por ello, es fundamental contar con un plan bien estructurado de continuidad de negocios que abarque todos estos aspectos, tanto tradicionales como emergentes”, precisó el representante de AON México.

Altamira del Valle advirtió sobre otro riesgo que puede afectar a la reputación de cualquier negocio: la seguridad cibernética. En la actualidad, la

protección de los datos que el público confía a las empresas y el adecuado resguardo de la información en general tienen un peso enorme dentro de la operatividad de toda organización debido a la irrupción de la tecnología, que las obliga a transformarse digitalmente.

“Hay un riesgo que se escapa de las manos y de los controles de calidad que tiene una empresa, y no es otro que la ciberseguridad. Es indudable que un robo o secuestro de información puede lesionar la operación de las compañías; incluso éstas pueden llegar a presentar incumplimientos con terceros por el simple hecho de haber sido hackeadas y no lograr completar los procesos de producción y operación”, subrayó el ejecutivo.

En segutrends ofrecemos soluciones tecnológicas para agentes y promotorias como:

Multicotizador De Seguros De Auto

Son herramientas para agentes y broker de seguros que permiten realizar diferentes cotizaciones en cuestión de minutos

Beneficios

- Brindas un mejor servicio
- Ahorra hasta 25 minutos por cotización
- Aumenta tu productividad

Widget De Seguros

Es un widget con el cual tus clientes podrán cotizar su seguro de auto en cuestión de segundos

Beneficios

- Generación de nuevos prospectos y/o clientes.
- Incrementará el número de cotizaciones, ventas y comisiones
- Posicionar tu marca o imagen en medios electrónicos.

Segubot

Es una IA el cual permitirá atender a los clientes que ingresen a tu portal de Internet, Facebook y WhatsApp

Beneficios

- Incrementas tus ventas
- Cuentas con un vendedor de seguros
- Mejoras la experiencia al cliente

El Futuro de los Seguros, Hoy

Información de contacto: info@segutrends.com Línea de atención: My: 41 47823337 Gdo. 33 3011713 COM: 33 2881 4047 www.segurend.com @segutrends



REFLEXIONES

Carlos Molinar Berumen

@carlos.molinar@mediacioncreativa.com

En la NASA tienen colgado un cartel con la fotografía de unas abejas donde se lee lo siguiente:

**AERODINÁMICAMENTE,
EL CUERPO DE
UNA ABEJA
NO ESTÁ HECHO
PARA VOLAR.
LO BUENO ES QUE LA
ABEJA NO LO SABE**

Las leyes de la física dicen que una abeja no puede volar. Un principio aerodinámico dice que la amplitud de sus alas es muy pequeña para conservar en vuelo su enorme cuerpo. Pero una abeja no lo sabe. Ella no conoce nada de la física ni de su lógica. Y vuela de todas formas.

¿No creen que eso es lo que todos deberíamos hacer? Así como la abeja desafía la gravedad y vuela, nosotros deberíamos empecinarnos todo el tiempo en lograr lo que deseamos ante cualquier dificultad, ante cualquier circunstancia, a pesar de lo que digan, a pesar de cualquier pronóstico. Simplemente desafiar constantemente las adversidades.

“La abeja no está diseñada para volar”



Me imagino solo por diversión lo que sucedería en una reunión de aves y de insectos en la que pudieran expresarse y en la que antes de conocer las posibilidades reales de vuelo de cada especie discutieran sobre lo que cada una pensaba hacer al momento de desplegar las alas.

Me imagino cómo serían objeto de burlas y de bullying, por ejemplo, el colibrí cuando dijera que intentaría batir sus alas entre 50 y 80 veces por segundo y que en ocasiones, cuando se tratara de impresionar a una hembra, las batiría hasta 200 veces por segundo.

El colibrí no solamente bate las alas hacia abajo y hacia arriba, como las demás aves, sino también horizontalmente para lograr mantenerse en equilibrio en un solo punto estático y poder des-

plazarse no solamente hacia adelante, sino hacia atrás, hacia abajo y hacia arriba sin depender de la velocidad del viento.

¿Y dónde dejaríamos a la pobre abeja? A la abeja la empezarían a acosar sin necesidad de que ella tratara de explicar nada de lo que pensaba hacer. Simplemente con verla.

Al observar su fisonomía, otros insectos y aves se reírían de ella, y seguramente le dirían: “¿De verdad piensas que vas a poder volar con esas alitas y teniendo ese volumen y peso?”.

Pero, como dice el cartel de la NASA, a la abeja le tiene sin cuidado que todos los principios de la aerodinámica digan que no tendría posibilidades de volar. Es más, ni siquiera los conoce.

¿No valdría la pena ser un poco como

las abejas e ir por todos nuestros anhelos sin siquiera hacer caso de las expectativas que van en sentido contrario?

Me pregunto a cuántas posibilidades renunciamos por las limitaciones que nos hemos autoimpuesto. Y nos las impusimos solamente porque hemos concluido, desde antes siquiera de hacer un intento, que no somos capaces, o que es muy complicado; o, peor aún, porque nos hemos decretado que es imposible hacer tal cosa. O, ya en el extremo, que no lo merecemos, o simplemente que eso no es para nosotros.

Tenemos que cambiar el chip y quizá ser un poco más ingenuos u optimistas e intentar más cosas.

¿Por qué no hacer como las abejas y, sin que importe el tamaño de nuestras alas, buscamos alzar el vuelo y disfrutar del polen de la vida?

Las limitaciones que nos autoimponeamos son muchas, y son enormes, simplemente porque alguien lo dijo en el pasado, porque durante años se ha pensado que no es posible o por cualquier otra causa.

¿A cuántas posibilidades hemos renunciado por miedo? Por miedo a intentarlas, por miedo a la crítica, por miedo al ridículo, por miedo al qué dirán.

Creo que es hora de tomar todas las enseñanzas que nos ofrece la naturaleza de manera gratuita y dejar de hacer caso a muchas ideas preconcebidas que nos limitan.

Intentémoslo al menos. Hagamos ensayos de prueba y error, pero no renunciemos a probar hacer cosas por un simple prejuicio, que muchas veces ni siquiera sabemos quién lo sembró en nuestra mente.

Pensemos que el fracaso es solamente una capacitación para el éxito, y no nos autolimitemos; vayamos por todas. Así, al menos el día en que nuestro corazón deje de funcionar, no diremos: “Al menos lo hubiera intentado”.



Seguro de Vida: tocar y transformar la existencia de las personas

Blanca Guadalupe Velasco Rocha

Promotora en Prudential Seguros México

Cuando descubres la magia de un seguro de Vida y aprendes cómo funciona, es inevitable que adquieras conciencia de la gran responsabilidad que a partir de ese momento tienes de transmitir el gran mensaje de amor que contiene.

Quienes escogimos la maravillosa carrera promotor de agentes sabemos que es una misión titánica concientizar y sensibilizar a cuanta persona se cruce por nuestro camino. Aprendemos en la labor cotidiana que esta tarea requiere mucho más que constancia y esfuerzo; demanda una pasión profunda por ayudar a otros y la plena convicción de que ofrecer seguridad financiera y tranquilidad familiar a las personas es un acto de nobleza que te lleva a trascender en la vida de una comunidad.

No conozco ninguna actividad tan generosa, desinteresada y auténtica como la de agente o asesor de seguros. Si sientes un amor profundo por los demás y un deseo sincero de ayudar a otros; si quieres darle un sentido nuevo a tu vida, esta carrera te dará todo eso y más.

Dicen que el seguro de Vida es difícil de vender; que no tenemos cultura financiera. Lo vemos como un gasto inútil y como algo que disfrutarán otros.

Y creo que parte de la magia del seguro de Vida está justamente ahí, en ayudar a comprender sus alcances y sus beneficios; en darte cuenta de que tú, como asesor, eres el plan de vida de una familia; de que en tus manos tienes el poder de construir un futuro, de concretar un sueño, de darle la oportunidad a una persona que ama a su familia de trascender después de que ya no esté físicamente, de planear un futuro digno y de cambiar al mundo.

Las experiencias de la vida, nuestros éxitos y nuestros fracasos, nos hacen lo que somos y también nos empujan a reinventarnos. En momentos de crisis o situaciones difíciles entendemos la importancia de planear y pensar en las personas que amamos. En esos momentos de reflexión pensamos en cuánto nos hubiera gustado que alguien se hubiera acercado a hablarnos de prever, de ahorrar y de planear. Sin embargo, rechazamos una y otra vez a quien intenta tocar el tema.

Sin embargo, si lo aceptamos, encontraremos en un asesor de Vida a un amigo entrañable, alguien que estará ahí con nuestros seres queridos cuando ya no estemos para apoyarlos; alguien que nos animará a continuar con el esfuerzo y ver concretada una meta de ahorro para cumplir un sueño; alguien que te acompañará cuando, después de una trayectoria larga de vida, decidas hacer un alto y disfrutar sin preocupaciones de otra etapa de tu trayectoria vital.

La misión de hacer llegar el mensaje que encierra un seguro de Vida requiere la colaboración de muchos que cristalicen esta gran labor; y, como líder de un equipo, es importante comprender qué representa invitar a otros para que te ayuden a hacerlo.

Dicen que un líder guía con el ejemplo y que no puede haber mejor ejemplo en alguien que la pasión y amor que siente por lo que hace. Un promotor es alguien que comprende que invitar al equipo a otra persona implica también trascender en su vida personal antes de que ella, como asesor, lo haga en la de otros.

Como líder también debes comprender que no eres ni jefe ni director, sino guía y ejemplo. También comprendes que el equipo es como una familia ideal y que cada integrante tiene sueños y metas.

No puedes enseñar a nadie a vender un seguro de Vida si tú no crees en el poder que este instrumento tiene para transformar vidas, comenzando por la de aquel que está

dispuesto a transmitir el mensaje y ayudar a otros.

En este mundo, lleno de avances tecnológicos y en el que día a día perdemos cada vez más el contacto personal, se vuelve de suma importancia entender y reconocer que nuestra labor es insustituible; que como seres humanos siempre necesitaremos las pequeñas cosas de los pequeños detalles que toquen nuestro corazón y despierten nuestros adormilados sentidos.

El mundo seguirá cambiando, seguirá creciendo y avanzando a pasos vertiginosos; y de igual forma seguirá creciendo la necesidad de sentirnos amados, valiosos y acompañados. Continuaremos teniendo sueños y seguiremos buscando trascender en las personas que amamos.

Y entonces el seguro de Vida continuará siendo relevante y fundamental si entendemos que es la más maravillosa carta de amor que podemos escribir. Por medio de él estaremos dejando un legado maravilloso en el cual el respaldo económico es una muestra de amor, una herencia que nos permitirá llegar a miembros de generaciones que quizá no conozcamos pero que sin duda sabrán del profundo amor que les teníamos aun sin conocerlos.

Creo que la mayor satisfacción que puede sentir quien tiene la fortuna de ser promotor y líder de un grupo de asesores de seguros es contar con un equipo de personas únicas y maravillosas, convencidas de la labor que realizan y dispuestas cada día a ayudar a otros a transformar su vida.

Como promotor, la tarea es entender que tú también tocas y transformas la vida de las personas a quienes invitaste a trabajar contigo; que tienen sueños y grandes proyectos; que son personas, y no números; que dan lo mejor de sí y quieren que los reconozcas por eso.

Cuando tengamos la capacidad de sentir y entender al otro; de saber que los resultados de tu equipo son mucho más que lograr un objetivo de ventas; que su actividad es algo más que números; y que tu equipo es tu inspiración y estarán contigo en las buenas y en las malas, entonces también la magia del seguro de Vida habrá tocado y transformado tu entorno, tu vida, y descubrirás que los resultados llegan y el equipo es uno, con una sola causa o propósito: ayudar a otros.

Tocarás y transformarás su vida, así como ellos lo harán con otros. Deja que la magia entre en tu vida.

#DesarrolloHumano

No te detengas

Nissim Mansur T.
mansurnissim@gmail.com

Tu cabello hoy es blanco.
Hoy hay dificultad en lo que hacías ayer con facilidad.
Tu caminar ya no es ágil.
Hoy tu salud se quebranta más fácilmente.
Pero tú quieres seguir siendo el que eres, aunque tengas más dificultad para la acción...
Por ello, y por mucho más, no te detengas.
Sé el que quieres ser.
¿Que hoy es más difícil? Lo sé.



Blanca Guadalupe Velasco Rocha

ASPRO GAMA México

Instituye el

DÍA DEL PROMOTOR

Reconociendo a todos los líderes del sector asegurador mexicano

“Felicidades”

2.07.19

ASPRO - GAMA MEXICO

Informes y registro: eventos@asprogama.org.mx
(55) 7261-6823 / (55) 7261-5643

LOS NÚMEROS CUENTAN

Antonio Contreras

gar2001@hotmail.com

Consumo

Un sistema socialista, comunista o cualquier combinación de ambos busca la justa distribución de las riquezas. El Estado procura el bienestar de la sociedad apropiándose de los medios de producción: industriales, recursos naturales, inmuebles, tierras, etcétera. Además, es también el Estado el encargado de planificar y dirigir la producción y vida económica del país.

En lo que respecta a los regímenes socialistas o comunistas, ha quedado demostrado, más allá de cualquier duda razonable, la ineficacia relativa de un Estado metido a productor. Estados Unidos tiene un producto nacional bruto de 19 billones de dólares, y Rusia no llega a los tres. ¿Carrera armamentista? Imposible. Bombas nucleares y algunos avioncitos; pero, cuando de gastar fuerte se trata, hay un solo jugador, autodenominado *policia del mundo* para la protección de sus muy particulares intereses.



No es entonces posible distribuir lo que no se produce, y el capitalismo, encarnación del Diablo con cola de abusos y pobreza extrema, demuestra una y otra vez que sin "mano invisible" ni iniciativa privada estaríamos condenados a consumir nieve de limón sólo una vez al mes y a administrar nuestra exigua ración con cuidado, caminando y conversando como únicas fuentes de esparcimiento ante la escasez de los bienes y servicios producidos con mucha palabrería pero poca gasolina por el burocrático aparato gubernamental de los ilustres camaradas del partido único.

Hugo Chávez, líder del socialismo bolivariano que hoy tiene sumida a Venezuela en la pobreza, la hiperinflación y la desesperación extrema, explicó el 18 de julio de 2007 el significado de la frase "Socialismo o Muerte. ¡Venceremos!". Según el Comandante Chávez, la frase no se refiere al altísimo propósito de alcanzar el nirvana de un Estado socialista que por fin ponga coto a los abusos del capitalismo, sino a algo más literal: de no implantarse el socialismo, único sistema de distribución que puede, por fin, traer justicia a los desposeídos, la alternativa es la extinción de la especie humana. En otras palabras, si no abrazamos el socialismo de la mano de algún líder carismático que defienda la no reelección, para después hacer alguna consulta entre su círculo de amigos y continuar dirigiendo al país por el bien de todos, avanzaremos sin remedio hacia el desastre. Socialismo, entonces, como única opción de vida, o la muerte por estupidez.

Lo curioso es que el Comandante Chávez, adalid de la integración bolivariana y de la perpetuación en el poder, cual Porfirio Díaz *chairo*, en esta ocasión tuvo razón. ¡Qué mal lo juzgamos! Hasta ahora nos damos cuenta, ante la contundente evidencia, de la aguda visión del hombre de las mil habilidades.

¿Por qué tuvo razón Hugo Chávez al afirmar que el capitalismo es la muerte?

El mundo mira a Estados Unidos y anhela el *American Way of Life*. Los migrantes mexicanos, centroamericanos y, claro, también los cubanos, africanos y de-

más, llegan a la frontera sur de México, pero no quieren quedarse en nuestro país, a pesar de nuestro alto índice de felicidad, nuestra calidez y nuestra deliciosa oferta culinaria. No. Ellos quieren venderse por un puñado de billetes verdes y con ello acceder al sistema dentro del cual todo es posible. El modo "americano" (recordemos que el espíritu del anglosajón es tan generoso que se extiende al continente entero) de producir reporta un ingreso per cápita altísimo. Rusia podrá decir muchas cosas, incluyendo la amenaza nuclear para erigirse nuevamente como antagonista de la superpotencia, pero quienes tenemos memoria histórica recordamos que Gorbachov y su pe-restroika doblaron las manitas cuando la factura de la carrera armamentista puso en evidencia la debilidad económica del gigante comunista. La economía capitalista de Estados Unidos es ocho veces el tamaño de la rusa, con poco más de la mitad del territorio. Si hablamos de productividad, no hay duda de que los desalmados capitalistas son mucho más eficientes para producir que los benevolentes comunistas. No es de extrañar que Rusia sacara la bandera blanca cuando Reagan los puso a hacer luchitas para ver quién gastaba más en armamento.

Pero hoy la máxima se cumple: socialismo o muerte.

La especie humana en el siglo XXI enfrenta un camino bifurcado inédito: consumir menos o desaparecer. La humanidad aspira a igualar el estilo de vida estadounidense y por lo tanto su manera de consumir. ¿El resultado? Actualmente necesitamos dos planetas como la Tierra para sostener el ritmo de consumo; y, como sólo tenemos uno, nos convertimos en deprecadores de tierra, agua, animales, insectos, plantas y minerales. Si seguimos con la necedad de "crecer", ganar más dinero y, por lo tanto, consumir más, nos tocaremos con la pared que ya está enfrente de nosotros.

¿Cuáles son los indicadores?

Los desechos de plástico. En el colmo de la irracionalidad, el tiempo de vida útil de una bolsa de plástico es de 15 segundos... y su eliminación de 100 años. ¿Podemos ser tan necios?

Por cada bote de basura que llenamos, los productores industriales de alimentos, bebidas y otros productos de consumo no duradero llenan otros cuatro. Subí al elevador hace unos días con una señora y su carrito lleno de mercancías, y no observé un solo producto que no tuviera uno, dos o más empaques de plástico: 300 gramos de jamón envueltos en celofán envuelto en bolsa de plástico transparente guardada en bolsa de plástico con el logotipo del establecimiento impreso; gansitos envueltos en empaque individual de plástico y empacados en una bolsa de plástico mayor; charola de plástico para contener unos bisteces, envueltos con plástico, y la misma historia de la bolsa final... Después de un trayecto de unos cuantos minutos, el plástico es "desechado": no lo volvemos a ver hasta que emerge formando un nuevo continente en algún océano.

Ya intenté no consumir plástico durante una semana. Sin duda hubo caídas: la inercia es formidable.

Quise comprar una paleta en La Michoacana. ¿Cuándo empezaron a poner las paletas en bolsas individuales de plástico? ¿Un poco de agua de sabor? En un vaso de unicel, por supuesto. ¿Un poco de nieve? Más envases de corta vida útil y prolongadísima degradación. Ya no debemos denominarlos "desechables"; mejor *durables, no reciclables e indestructibles*. Ya necesitamos imprimir en cada bolsa de plástico imágenes como las de las cajetillas de cigarrillos.

Fui a la tintorería, y la situación empeoró: trajes, camisas y pantalones colgados en ganchos de alambre con cartón y delgaditas bolsas de plástico. ¿Para qué? Empacan el servicio y no sirven para nada.

Una noche solicité una torta al restaurante ubicado en un pequeño local en la misma calle donde está mi edificio: torta en charola de unicel; vaso, cubiertos de plástico y popote. Todo en una gran bolsa de plástico. No se si tardé más en encontrar y consumir el alimento o en hacer bola y tirar todo el inútil material de empaque.

Si Bill Gates viviera treinta años más, tendría que gastar 63 millones de dólares o 1,200 millones de pesos cada segundo para poder agotar su fortuna.

Absurdo es entonces pensar que el enriquecimiento de unos pocos a niveles superlativos tenga alguna aplicación práctica. No es de extrañar la sustitución de la enorme ambición de enriquecimiento por propósitos más altruistas cuando la muerte ya no está tan lejos. Cuando la muerte ya se ve más o menos nitidamente a lo lejos, las fundaciones se multiplican, y los rostros de tiburón implacable se trastocan en caras de abuelita con lentes de cadena de oro contemplando desde el sillón las buenas obras.

Pero, sobre todo, si los 7,500 millones de seres humanos tuviéramos un ingreso como el promedio de un habitante de Estados Unidos, es decir, 50,000 dólares al año aproximadamente, no serían suficientes cinco planetas para soportar las ventas de catálogo electrónico, los viajes todo pagado y las compras de artículos de lujo, de consumo duradero y no duradero, envueltos en un plástico destinado a llenar los océanos con enormes continentes artificiales.

O reducimos nuestro consumo, limitados por un planeta que ya no aguanta más, o hagámonos a la idea de un destino negro envuelto en una atractiva envoltura de celofán.

Si no aparece Thanos y acaba con la mitad de la humanidad de un plumazo, tendremos que aprender a ser más "socialistas". Estamos a tiempo, y tampoco suena tan doloroso.

La especie humana en el siglo XXI enfrenta un camino bifurcado inédito: consumir menos o desaparecer

Innovación y eficiencia, la oferta de ikatech Solutions en la Convención de Aseguradores 2019

- ikatech empresa desarrolladora de software presente en la 29 Convención de Aseguradores
- Mayerly Galindo, Directora General, tiene clara la ruta de la empresa hacia el futuro

¿Qué es ikatech?

ikatech es una empresa multinacional desarrolladora de tecnología de software que surge de la necesidad del mercado de simplificar la forma de solicitar servicios. ikatech cuenta con el apoyo de un equipo con más de 30 años de experiencia en el mundo de la prestación de servicios, lo cual permite que sus productos sean adaptables y especializados, ofreciendo valores agregados y complementarios a sus clientes.



Houyam Charkaoui, Directora de Desarrollo, Javier Avila, Socio Consultor, Carlos Maya, Socio Consultor, Luis A. Narro, CEO y Mayerly Galindo, Directora General



Mayerly Galindo, Directora General

¿En que se diferencian los productos y servicios de ikatech con otras soluciones en el mercado?

A demás de ofrecer tecnologías innovadoras, ikatech ofrece como propuesta de valor:

- 1 Ser integradores de soluciones adaptables que permiten la optimización y eficiencia de los procesos operativos.
- 2 Permite la interacción con todos los agentes que intervienen en las transacciones del servicio.
- 3 Ofrece el control absoluto de la operación del negocio.
- 4 Facilita la toma de decisiones del negocio.

¿Cuál es la visión de ikatech en tres años?

Continuar siendo una empresa de tecnología innovadora y un referente en la transformación digital, proyectando un liderazgo constante en la facilitación de soluciones tecnológicas globales y generando valor a los usuarios de nuestras soluciones.

ikatech
SOLUTIONS

5 SEPTIEMBRE
Hotel Misión
Oaxaca

CONGRESO — DE AGENTES OAXACA 2019

Por  El Asegurador®

Tu entorno, tu negocio, tu pasión

Nuestros conferencistas



**CÉSAR
SOLARES**



**ANDRÉS
AGUILAR**

Además

- GENUARIO ROJAS
- CÉSAR ROJAS
- AGATA HORST
- ALEX CANDELA

Inscripciones

	FASE 1 Hasta el 20 de junio	FASE 2 Del 21 de junio al 31 de julio	FASE 3 Del 1° de agosto al 5 de septiembre
Individual	\$2,390	\$2,690 mxn	\$3,490 mxn
Grupal	\$20,315 mxn <small>10 personas/ 5% descuento desde 4 pax</small>	\$24,210 mxn	\$31,410 mxn <small>Precios más IVA</small>

Contacto

- **Inscripciones:** msolis@elasegurador.com.mx
- **Patrocinios:** paola.mendoza@elasegurador.com.mx

Para más información visita:

www.elasegurador.com.mx/eventos/congreso-de-agentes-oaxaca-2019/

#Agentes #Ventas #Inspiración #Tecnología #CongresoElAsegurador

Llámanos a los teléfonos:

☎ 5440 7830 / 5440 7831 / 01800 821 9393

www.elasegurador.com.mx

o compra OnLine en nuestra página:

www.elasegurador.com.mx/librería

Congreso de **agentes** OAXACA
2019

PATROCINADORES:


Seguros Atlas
La empresa a mi medida


CENTRO DE EVALUACIÓN
PARA INTERMEDIARIOS
SEGUROS Y FIANZAS