

# Hacienda y CNSF analizan si las leyes han restado dinamismo al seguro

www.  
**elasegurador**  
.com.mx



**SECCIONES**

EDITORIAL	2
A PROFUNDIDAD	2
SE DICE...	6
Agentes clave para HDI	9
AMASFAC	16
ESPEJITO, ESPEJITO	17
REFLEXIONES	20
TE LO ASEGURO	20
DESDE EL IMESFAC	21

 @ElAsegurador   
  /elasegurador.periodico   
  ELASEGURADORmx



**COLUMNISTAS**



**Agente: lo que su cédula podría significar**  
Genuario Rojas  
pág. 8



**¿Fonacot Seguros, S. A.?**  
Bernardo Olvera B.  
pág. 23

**COBERTURA ESPECIAL**



#Salud



## A PROFUNDIDAD

### Construyendo la atención médica y la salud del mañana

Ninguna organización relacionada con la salud queda excluida de enfrentar el reto de optimizar la operación de su negocio, de mejorar los servicios para los consumidores de productos y servicios vinculados a la salud o de desarrollar estrategias que lleven al bienestar de la población y la práctica de la prevención entre los ciudadanos, lo cual requiere ofertas básicas, sólidas y pasos audaces para convertir en posible algo de lo que hasta ahora ha sido imposible.

Los participantes en el sector poco a poco están respondiendo al desafío del crecimiento al experimentar con nuevos modelos para competir a lo largo de la cadena de valor y al mismo tiempo ofrecer mejores resultados y minimizar los costos.

Mientras tanto, también se observa la entrada de nuevos participantes al sector salud a medida que la tecnología, los datos y la demanda de los consumidores están redefiniendo el mercado y la forma en que se entiende y se captura el valor.

El contenido del documento *¿Cómo ofrecer atención médica hoy y a la vez construir la salud del mañana?*, elaborado por la firma de consultoría E Y, es una guía para elaborar estrategias digitales dirigidas a los consumidores y a sus proveedores de servicios de salud en la que se echa un vistazo a las diferentes formas en que la gente quiere interactuar en el entorno digital en relación con el cuidado de la salud y sus médicos.

Al analizar el negocio de cara al futuro, el documento destaca la necesidad de reducir la fricción en el intercambio de información y en los cambios radicales que traerá la democratización de los datos. Por último, se advierte sobre la importancia de la fusión de éstos, enfocando la atención en las nuevas fuentes y combinaciones de aquellos contenidos que fomentarán la participación del consumidor y que llevarán a un entendimiento más amplio de los factores que cambiarán la forma en que se crea y se captura el valor.

Si desea conocer A Profundidad el contenido del documento de referencia, ingrese a [www.anuarioseguros.lat](http://www.anuarioseguros.lat) y ubique el documento en la categoría llamada Reporte.

## EDITORIAL

### UN PROBLEMA MÁS ALLÁ DE LA LEY

La Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF) y el modelo de Solvencia II son esquemas normativos de vanguardia que gozan de reconocimiento mundial. Por medio de estos cuerpos preceptivos, dichos sectores han podido ofrecer sus servicios bajo los más altos estándares legales y financieros, con lo que han salvaguardado y blindado el dinero y derechos de la mutualidad respecto de cualquier riesgo de mercado.

Sin embargo, desde el punto de vista de las autoridades reguladoras del Gobierno, (aunque reconocen lo anterior expuesto) consideran también que habría que analizar si algunos puntos de la LISF han caído en el terreno de la sobrerregulación, lo que quizá haya propiciado el poco dinamismo comercial del



sector asegurador y, por consiguiente, el escaso acceso de amplios sectores vulnerables de la población a las coberturas esenciales para salvaguardar su vida, salud y patrimonio.

Lo anterior fue un señalamiento coincidente de los representantes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) durante su participación en el duodécimo Congreso Internacional de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (Amasfac).

Probablemente lo observado por las instituciones reguladoras del Gobierno carezca de sustento en cuanto a las razones de peso y de pesos por las que comercialmente la industria no ha logrado por décadas tener una presencia amplia en aquellos sectores que no sean los de siempre, los de alto poder adquisitivo y los que más comisión dejan; el resto forma parte del universo de población aún desatendida a la que hacen referencia las autoridades.

Ha sido evidente que a nadie le interesa ni le conviene ofrecer coberturas básicas estandarizadas, y menos aún cuando el costo operativo y el esfuerzo comercial que realizan los intermediarios para promocionarlas es igual al que exigen los seguros que generan un margen mayor de ganancia económica. Las coberturas para los nichos poblacionales de menores recursos existen, pero nadie las ofrece; y, por lo tanto, pocos las conocen o las compran. Es un tema de difusión, de conocimiento, y no tanto una barrera de orden legal.

Los representantes de las entidades arriba mencionadas alentaron asimismo a la industria aseguradora a diseñar y ofrecer coberturas para la población de menores ingresos, que es la más vulnerable ante los riesgos habituales y catastróficos; para ello es necesario que el sector busque equilibrar el crecimiento, a todas luces desproporcionado, de sus ramos.

En México hay una lista enorme de seguros "obligatorios" carentes de un esquema normativo que sancione a todo aquel que no los tenga; por consiguiente, son letra muerta. Si queremos una sociedad más y mejor protegida y un sector asegurador presente en todos los estratos sociales, quizá a lo que hay que tender sea a legislar la verdadera obligatoriedad de aquellos seguros esenciales para la protección de la vida de las personas.

Convendría evitar continuar con falsas ilusiones y expectativas de que el sector poblacional desatendido en materia de seguros va a ir por voluntad propia a comprar una cobertura. Con lo que se ha hecho hasta ahora en materia de cultura de prevención y en comercialización, la industria está a años luz de lograr que la sociedad en México adquiera conciencia real acerca de los riesgos a los que está expuesta y actúe en consecuencia.

Probablemente, el primer paso deba ser prescribir la obligatoriedad de ciertos seguros, con todas las responsabilidades y consecuencias legales para quien no los adquiera. Ojalá que la revisión de la ley lleve a sacar conclusiones provechosas y a emprender acciones comerciales y normativas que sacudan la indiferencia y atenúen el poco dinamismo advertido por la autoridad en la industria aseguradora.

#Editorial

## DIRECTORIO

ISSN-1561-2392

Editado y distribuido por:  
PEA COMUNICACIÓN,  
S. DE R.L. DE C.V.  
Av. Insurgentes Sur 933, Int. 203  
Col. Nápoles, Benito Juárez  
03810, CDMX, México.  
Tels.: 55 3626 0495, 55 3626 0498,  
55 5440 7830 y 5440 7831 / Lada sin costo:  
800 821 9393.  
[www.elasegurador.com.mx](http://www.elasegurador.com.mx)

### FUNDADOR

Genuario Rojas Mendoza  
[genuario@elasegurador.com.mx](mailto: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  
[crojas@elasegurador.com.mx](mailto:crojas@elasegurador.com.mx)

### EDITOR EN JEFE

Luis Adrián Vázquez Moreno  
[lavazquez@elasegurador.com.mx](mailto:lavazquez@elasegurador.com.mx)

### REDACCIÓN

Marcos Medina Durán  
[mmedina@elasegurador.com.mx](mailto:mmedina@elasegurador.com.mx)  
Alma Gabriela Yáñez Villanueva  
[a.yanez@elasegurador.com.mx](mailto:a.yanez@elasegurador.com.mx)  
Daniel Valero Andrade  
[dvalero@elasegurador.com.mx](mailto:dvalero@elasegurador.com.mx)

### FOTOGRAFÍA

Reymundo Martínez Merino  
[rmartinez@elasegurador.com.mx](mailto:rmartinez@elasegurador.com.mx)

### DISEÑO

Claudia Araceli Rojas Rojas  
Mitzi S. Hernández Jiménez  
[produccion@elasegurador.com.mx](mailto:produccion@elasegurador.com.mx)

### COORDINADORA DE PUBLICIDAD

Paola Mendoza Medina  
[paola.mendoza@elasegurador.com.mx](mailto:paola.mendoza@elasegurador.com.mx)

### PUBLICIDAD

Patricia Álvarez Rivera  
Xanath Sánchez Ceballos  
Aneken Zaldivar Jaramillo

### ADMINISTRACIÓN

Briza Islas Yáñez  
[administracion@elasegurador.com.mx](mailto:administracion@elasegurador.com.mx)

### SUSCRIPCIONES

Mayra Solís Tenorio  
[suscripciones@elasegurador.com.mx](mailto: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. Cuitláhuac 3353, Col. Ampliación Cosmopolita, Delegación Azcapotzalco, C.P. 02670, Ciudad de México. Tels. 55 5355 7794 y 55 5355 6702.

Año XXXV No. 838

Miembro activo de



Visítanos en:

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


#Aseguradoras #Innovación

## Dominarán el mercado las aseguradoras que usen datos en tiempo real

Daniel Valero Andrade  
[dvalero@elasegurador.com.mx](mailto:dvalero@elasegurador.com.mx)

La tecnología y los datos avanzados afectarán de forma radical en apenas una década a la distribución y a la suscripción, dos actividades tradicionales dentro de la cadena de valor del seguro; por tal causa, aquellas aseguradoras que cuenten con estructuras que permitan analizar y controlar la información en tiempo real dominarán el mercado, auguró Horst Agata, director general de Gen Re.

En el marco del Workshop de Siniestros, que organizó la reaseguradora estadounidense, Agata dictó una plática denominada *¿Listo para el futuro? ¿Cómo será el sector en 2030?*, en la cual aseguró que durante ese lapso las pólizas se valorarán, comprarán y consolidarán de forma inmediata como consecuencia de una capacidad de cómputo que logrará captar un sinfín de datos sobre el organismo humano, transacciones financieras y hasta capacidades intelectuales.

El reasegurador advirtió asimismo que en el corto plazo las instituciones que conforman el extenso engraje del sector asegurador deberán predecir y prevenir siniestros, en lugar de detectarlos e indemnizarlos, como sucede en el devenir actual de esta tradicional industria.

"Como ecosistema asegurador debemos hacer hincapié en la predicción y prevención de los siniestros. Actualmente contamos con un cúmulo importante de datos capturados por el internet de las cosas que operan, por ejemplo, por medio de asistentes virtuales y relojes inteligentes; de ahí que, como sector, estemos en la obligación de invertir esfuerzos en lo que respecta

a Machine Learning e Inteligencia Artificial", afirmó el experimentado reasegurador.

Agata dijo que las disrupciones citadas harán mutar el quehacer de tres eslabones de gran importancia en las aseguradoras. Tal es el caso de las ventas, la suscripción y las reclamaciones. En tal sentido, subrayó que las áreas de siniestros requerirán aproximadamente 70 por ciento menos capital humano que hoy día, ya que los algoritmos le restarán complejidad a la atención de las reclamaciones.

"Es una realidad que los clientes están cambiando, puesto que desean facilidad y agilidad en el momento de la verdad, es decir, durante el siniestro. Por lo tanto, la promesa que condicionó la venta adquirirá un peso mayor; entonces tendremos que dar respuesta de forma diferente", sostuvo el director general de Gen Re.

Así las cosas, Agata indicó que, gracias a la tecnología, la detección de fraudes será mucho más fácil que en el pasado. Además, indicó, los tiempos de atención en un siniestro disminuirán, ya que todo el proceso estará automatizado.

"No cabe duda de que la implementación de la tecnología en cada proceso aportará beneficios, visto que disminuirán los accidentes automovilísticos. Además, las grandes inundaciones se podrán evitar con dispositivos conectados a internet de las cosas. Y no solo eso: las vidas humanas se salvarán de forma diferente, porque se procurarán con una atención médica realmente eficiente. En síntesis, estoy seguro de que el futuro será mejor de lo que podemos imaginar", recalzó el especialista en reaseguro.

A manera de corolario, el funcionario de Gen Re sugirió los pasos que tendrán que aplicar las aseguradoras para adaptarse a los cambios que experimentarán



Horst Agata

cuatro áreas vitales dentro de la cadena de valor de esta industria: distribución, suscripción, fijación de precios y reclamaciones.

"Las aseguradoras deben prepararse para acelerar el cambio informándose sobre las disrupciones y tendencias relacionadas con la inteligencia artificial; desarrollando e implementando un plan estratégico coherente; creando y ejecutando una estrategia integral de datos; conformando una infraestructura de talentos competentes; y empleando la tecnología adecuada", cerró Horst Agata.

SAO  
BUSINESS & IT SOLUTIONS

SAO Sistemas somos un grupo de expertos dedicados a proveer soluciones tecnológicas para los sectores:



FINANCIERO



ASEGURADOR



AUTOMOTRIZ

You know what,  
We know how

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

+52 (55) 1107 6319 / +52 (55) 6550 1836

## Analiza SHCP si la actual LISF ha frenado crecimiento del sector en aras de la solvencia



Obligatorio, que el sector asegurador sea mucho más dinámico y alcance una penetración superior a la estimada, indicó Carlos Noriega Curtis

Daniel Valero Andrade  
dvalero@elasegurador.com.mx

Con la puesta en marcha del marco regulatorio basado en Solvencia II, la industria aseguradora mexicana logró convertirse en un sector grande, fuerte, capitalizado y diversificado; sin embargo, mejorar su participación de mercado frente al Producto Interno Bruto (PIB) sigue siendo una materia pendiente, por lo que el Gobierno Federal planea revisar esta normatividad para determinar si con ella paradójicamente se ha frenado el crecimiento del seguro.

Así lo señaló Carlos Noriega Curtis, titular de la Unidad de Seguros, Pensiones y Seguridad Social de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), durante su intervención en el 12.º Congreso Internacional, que organizó la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A. C. (Amasfac), cuyos trabajos se desarrollaron bajo el lema Herramientas para el futuro hoy.

El funcionario federal indicó que el marco legal que impera en México ha colocado al sector asegurador en un lugar de vanguardia desde el punto de vista normativo, pero alertó que es obligatorio que esta industria sea mucho más dinámica; dijo que incluso está obligada a alcanzar un desempeño superior a las metas de crecimiento que se ha planteado.

“En esta administración estamos tratando de revisar el contexto poblacional y el marco legal, de manera que podamos determinar y crear incentivos que ayuden al crecimiento del sector. Además, si analizamos la estructura del mercado, nos daremos cuenta de que éste es un sector diverso y competitivo, aunque también nos encontraremos con que existe una concentración alta en solo unos ramos”, explicó Noriega Curtis.

El titular de la Unidad de Seguros, Pensiones y Seguridad Social de la SHCP consideró que es probable que existan barreras ocultas a la competencia que el ente regulador no ha sido capaz de detectar. Apuntó asimismo que la normatividad vigente debe ser más flexible, de modo que se puedan instrumentar nuevos modelos

de aseguramiento que permitan comercializar ciertas coberturas en entidades específicas del país.

“Es necesario hacer hincapié en la implementación de microseguros y coberturas básicas estandarizadas para poder alcanzar una penetración superior, aumentar los volúmenes de negocio y así, finalmente, promover el uso de estos instrumentos entre los estratos más vulnerables, con lo cual se conseguiría reivindicarlos socialmente”, amplió Noriega Curtis.

Para el servidor público es preocupante que en lo que se refiere a participación de mercado el sector asegurador tenga una presencia mínima en los estratos sociales de menores ingresos, una situación que, según dijo, es alarmante, puesto que éste es el segmento de la población que está más expuesto a sufrir siniestros que afecten a su patrimonio derivados de catástrofes naturales o complicaciones de salud.

“La población de menos recursos es la que enfrenta una posibilidad mayor de sufrir descalabros económicos que podrían poner en peligro su patrimonio e ingreso; por eso, la figura del seguro se perfila como una pieza clave en la lucha para erradicar la pobreza y debe desempeñar un papel protagónico en la política pública mexicana”, recaló Noriega Curtis.

En otro punto de su intervención, el funcionario federal recordó que México es uno de los países del hemisferio con mayor probabilidad de enfrentar eventos catastróficos, como terremotos, inundaciones, sequías y heladas. Además, detalló que Ciudad de México es una de las demarcaciones urbanas más grandes de América Latina; por tal causa, la concentración de riesgos que afecta a empresas, Gobierno y personas es peligrosamente alta.

### Preocupante, la reputación del seguro

El titular de la Unidad de Seguros, Pensiones y Seguridad Social de la SHCP afirmó que es inocultable la dificultad que enfrentan los usuarios para llevar a cabo un proceso de reclamación y cobrar una indemnización de seguros.

Noriega Curtis detalló que es indudable que existe poca cultura sobre el entendimiento y usabilidad de las coberturas disponibles en el mercado; no obstante, precisó que esta situación afecta a la reputación del sector asegurador y es un aspecto que preocupa a la Administración Federal. “Ejercer el derecho como asegurado debería ser algo fácil, sencillo y transparente”, aseveró.

El funcionario de la SHCP reconoció el interés del Gobierno Federal por impulsar una política pública de administración de riesgos, puesto que solo mediante esta iniciativa todas las industrias del país y los miembros de la población sin distinción de clases podrán tener acceso a coberturas que se adapten a sus necesidades; por ende, amplió, el Estado debe trabajar en conjunto con el sector privado para que se creen planes de aseguramiento con profundo carácter social.

### Retos del agente tradicional

Casi al término de su exposición, el servidor público subrayó que la irrupción de la tecnología en la industria aseguradora modifica radicalmente la tradicional labor del agente; por lo tanto, exhortó a los miembros del canal de distribución por excelencia de este sector a ser más creativos, evolucionar y centrarse en una asesoría integral que vaya más allá de una venta y apunte a la edificación de una cultura de seguros verdadera.

“Como autoridad, nos enfrentamos al reto de ayudar a mejorar la especialización de la masa productora. Insisto, es fundamental poner nuestra atención en el contexto poblacional, así como en los costos y en la demanda que tienen ciertas coberturas; sin embargo, si el mexicano no logra ser consciente de la necesidad del seguro, la industria no tendrá un futuro como el que requiere el país. De ahí que nosotros, como Estado, estemos abiertos a escuchar y trabajar junto a quienes integran la fuerza de ventas para que se conviertan en agentes que fomenten la planeación financiera, lo que permitirá, finalmente, desarrollar al sector”, cerró Noriega Curtis.

El Gobierno Federal estudia el marco legal vigente para crear incentivos que ayuden a expandir el seguro en México

## Urge la reactivación de proyectos de inversión para que la fianza mejore su desempeño al cierre de 2019

Daniel Valero Andrade  
dvalero@elasegurador.com.mx

Para nadie es un secreto que el sector afianzador vive un contexto complicado debido al nulo crecimiento que experimentó la economía mexicana durante el primer semestre de 2019; es por ello por lo que en esta industria claman por la reactivación de proyectos de inversión, tanto públicos como privados, que permitan mejorar el desempeño de la fianza en la segunda mitad del año, señaló Gerardo Sánchez Barrio, presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías (AMIG).

Durante su intervención en el 12.º Congreso Internacional, que organizó la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A. C. (Amasfac), cuyo lema fue “Herramientas para el futuro hoy”, Sánchez Barrio reconoció que el sector afianzador registró un decremento real de 4 por ciento durante la primera mitad de 2019, derivado igualmente del estancamiento económico.

“Como sector afianzador, esperamos que en esta última parte del año haya una mejora en la actividad económica que nos permita cerrar con números positivos y que esto genere una situación favorable a cada una de las industrias del país. De acuerdo con las cifras de este primer semestre, hubo crecimiento nominal en algunos ramos, como Fidelidad, Judiciales y Crédito; pero en el principal ramo, que es el de las fianzas Administrativas, se mostró una caída en términos reales”, informó el presidente de la AMIG.

En lo que respecta a resultados, la utilidad se incrementó 19 % en la primera mitad de 2019

En tal sentido, el funcionario sostuvo que para mejorar el desempeño del sector de las garantías también es indispensable que tanto las compañías como los productores trabajen en conjunto para que de esta manera puedan lograr el desarrollo y crecimiento esperado durante lo que resta de 2019.

“Debemos aprovechar las nuevas tecnologías para innovar y encontrar diversas opciones de desarrollo en nuestra industria. Esto significa crear diferentes oportunidades, productos y formas de comercialización que también nos permitan brindar mayor seguridad en las operaciones. Al final, todo ello redundará en el crecimiento de la economía de México”, subrayó Sánchez Barrio.

El actuario aprovechó la ocasión para informar que durante este periodo (primer semestre de 2019) el sector afianzador registró también resultados positivos, ya que en términos de utilidad presentó un incremento de 19 por ciento respecto al mismo lapso del año

anterior.

Además, en lo que se refiere a costo neto de adquisición, Sánchez Barrio comentó que éste bajó de 18 a 14 por ciento, mientras que el costo de operación subió de 11 a 16 por ciento; y el costo de siniestralidad se incrementó de 34 a 38 por ciento.

Para finalizar, el presidente de la AMIG detalló los puntos de una agenda de trabajo que están construyendo con

autoridades y agentes y que forma parte de una serie de proyectos que fomentarán el crecimiento de la industria de las fianzas.

“Entre los proyectos que hemos ido trabajando hemos dado cabida a los siguientes objetivos: trataremos de aumentar el porcentaje a garantizar en las fianzas, de 10 a 25 por ciento; vamos a promover el desarrollo de la fianza de Fidelidad; queremos proponer un con-

venio en la lucha contra la corrupción; también deseamos implementar el buró de cumplimiento de responsabilidades, promover el uso exclusivo de la fianza electrónica y eliminar la fianza con firma autógrafa; otros propósitos son restablecer el programa de apoyo a las pymes, implementar el uso de la información fiscal para cooperar y, finalmente, incentivar el desarrollo del seguro de Caución”, cerró Sánchez Barrio.

## Un seguro de GRANDES SUMAS al MÁS BAJO PRECIO



Insignia Life  
El seguro de tu vida®

## SE DICE...

Genuario Rojas M.  
@GenuarioRojas

César Rojas  
@pea\_crojas

Durante el Congreso Internacional 2019 de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (Amasfac), las autoridades hablaron con énfasis de la necesidad de revisar disposiciones de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas con la idea, dijeron, de detectar los ordenamientos que posiblemente estén inhibiendo el crecimiento y desarrollo de tales servicios financieros. La idea es de llamar la atención en la medida en que, al entrar en funciones el nuevo Gobierno Federal, se estableció que la legislación en estas materias era tal que el paso siguiente no debería ser otro sino asumir el compromiso de promover la expansión de estos sectores.

Habría que esperar para saber el fondo que tienen tales señalamientos, puesto que en los tiempos recientes ha imperado la incertidumbre, que en el caso de la autoridad especializada en estos temas se ha visto agudizada por una rotación de personal que alcanza niveles preocupantes, aunada a la desaparición de un porcentaje elevado de posiciones que presumiblemente no estaban de más. Políticas generales y particulares han desembocado en la necesidad de una reconstrucción de la plantilla, por fortuna con una declarada

buena voluntad de la máxima dirigencia, que, esperemos, ayude a generar una confianza mayor en el estado de derecho.

El necesario diálogo entre las autoridades y las instituciones del seguro y de la fianza es hoy más importante que nunca, sobre todo porque la apertura anunciada para entablarlo debe conducirse a la práctica, con lo cual los interlocutores deberán mostrar esa disposición necesaria para conocer la situación verdadera y, entendiéndola, actuar en consecuencia, siendo conscientes de las consecuencias que pueden tener, en todos los sentidos, acciones u omisiones que podrían poner en aprietos a cualquiera de las partes. Conocer la "línea" fundamental tirada desde el más alto nivel del Gobierno resulta vital, tanto como entender el perfil político de esas expresiones.

Hoy, para empezar, hay que ceñirse claramente a las disposiciones legales porque éstas podrían estar aplicándose al pie de la letra sin el entendimiento profundo que exigen. La revisión que ha estado realizando la autoridad de las relaciones y formas de vinculación entre aseguradoras, afianzadoras y otros entes relacionados con las actividades de seguros y de fianzas ha generado decisiones que no sorprenden; aunque las formas para la adjudicación de negocios se han visto teñidas de matices y colores "inexplicables" a la luz de lo que se dice querer hacer y lo que al final se termina haciendo. Lo deseable es que se trate de una fase temporal y se tomen cauces mejores.

En el contexto de revisión de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, un asunto de vital importancia es el relacionado con las garantías, entendiéndose fianzas y seguro de Caución. Desde nuestro punto de vista, ahí sí que hay un entramado complejo, pues la norma jurídica no gozó de una decisión que permitiera claridad en el manejo de estos temas. Convertidas algunas afianzadoras en aseguradoras de Caución, todo ha quedado, según se puede observar, en un acomodo suficiente como para que la permanencia de las compañías en el mercado no peligre por un riesgo meramente jurídico. Hay mucho que aclarar en el ámbito de estos productos financieros.

De ahí la importancia que reviste el seminario técnico que del 1 al 4 de octubre llevará a cabo, en Ciudad de México, la Asociación Panamericana de Fianzas (Panamerican Surety Association: PASA) que reunirá a aseguradores, reaseguradores, afianzadores y reafianzadores precedentes de 33 países. PASA, con la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías (AMIG) como entidad anfitriona, ha diseñado un programa relevante para la especialidad. Como presidente y vicepresidente del comité organizador están Jorge Orozco Lainé y Jorge Rodríguez Elorduy, exdirectores de PASA.

Aunque en algunos temas especialmente relacionados con fianzas México ha sido y es un ejemplo, vemos ahora que ciertas disposiciones legales no han florecido aún y es el momento de voltear hacia otros mercados del mundo donde el seguro de Caución opera con éxito. La seriedad con la cual se tratan temas en estos seminarios técnicos permite abrigar esperanzas de que tanto empresarios de la fianza y del seguro como autoridades

profundizarán en la problemática y traducirán sus conclusiones en hechos que conduzcan a que la falta de claridad jurídica en el tema se disipe.

Estuvimos en las nuevas oficinas de Som.us el intermediario de reaseguro integrado por varios profesionales de este tema, encabezados por Francisco Martínez del Río y Alejandro Padilla. Se trata de un corporativo ubicado al sur de Ciudad de México, en la zona de Coyoacán, que antes estuvo ocupado por Cumbre y después por QBE.

Las instalaciones de Som.us quedaron muy bien adaptadas para albergar al personal que brinda apoyo a esta empresa, que, con dos años de formación, se ha posicionado fuertemente en el sector, dada la concurrencia de profesionales que logró en sus filas.

El 29 de agosto, Plug & Play —la plataforma de innovación con sede en Silicon Valley— realizó en México su primer evento de Corporate Innovation, al que convocaron a parte de la comunidad Insurtech en México. El evento contó con la realización de un panel en el que se ventilaron asuntos propios de esta industria.

En ese panel participaron Maximilian Kückemanns, CEO de Munich Re México; Enrique Morales, vicepresidente de Seguros El Águila; y Gustavo Bohórquez, vicepresidente de MetLife México, todos coordinados por Safavi, cabeza global de Insurtech para Plug & Play.

En esta ocasión se discutió el estado actual de la innovación en el sector asegurador en México y se resaltó la necesidad de cambiar la mentalidad de esta industria para poder tomar mayor ventaja de la tecnología con una visión centrada en el cliente.

Intervinieron como ponentes Moxtra,

### #Opinión #Seguros

## ¿Por qué ir a Fides?

César Rojas  
@pea\_crojas

SANTA CRUZ DE LA SIERRA, Bol.- Para hablar de lo ocurrido del 8 al 11 de septiembre en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, tal vez habría que comenzar explicando qué es la Conferencia Hemisférica de Seguros que organiza la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (Fides). Estar en estos eventos, por lo menos en mi caso, por casi 20 años, me lleva erróneamente a asumir que todo el mundo sabe de qué se trata una reunión de esta índole.

Así pues, cada país en el mundo tiene una asociación de empresas aseguradoras, como es el caso de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros para México. Pero al mismo tiempo, éstas se aglutinan en la Federación Interamericana de Empresas de Seguros, en la cual participan las de toda América y España. Cada región tiene su grupo y, al final, todas han acordado que exista una Federación Global de Asociaciones de Seguros, la cual preside durante este periodo el mexicano Recaredo Arias Jiménez. Este organismo de escala ya global sirve para discutir los grandes temas que atañen al sector asegurador.

En el caso de Fides, desde hace más de siete décadas se acordó que cada dos años celebrarían su asamblea; y, para concretar esa reunión, convocarían a participantes de sus afiliadas. Poco a poco, el evento fue creciendo. La idea de tener a los principales representantes de las compañías de seguros comenzó a atraer a distintos proveedores de la industria, entre

los cuales están firmas de modelaje, ingeniería, ajuste, tecnología, integradores médicos y, sobre todo, las reaseguradoras y los corredores de reaseguro.

Siendo éste un negocio primordialmente de personas, en sus inicios esta fecha en la que se realiza tal asamblea (normalmente septiembre-octubre) servía para que las empresas tuvieran listos sus números e información pertinente para la renovación de los contratos de reaseguro y la negociación del reaseguro facultativo. Esto ya no se cumple porque las fechas se han dispersado a lo largo del año; pero la reunión sigue valiendo la pena y convoca normalmente a entre 1000 y 1500 ejecutivos durante tres días.

Cuando se da a conocer la fecha y la sede de la cita siguiente, como ahora que sabemos que será en Río de Janeiro en mayo de 2021, de inmediato las empresas se abocan a reservar suites de hospitalidad, organizar cocteles y hacer todo lo posible para sacarle el mayor provecho. Una agenda bien organizada en un evento de Fides puede generar grandes acuerdos, pero sobre todo puede ahorrar varios viajes a la región. Esto ya hace que valga la pena ir.

Pero volvamos al punto inicial. ¿Qué sucede ahí? Lo que pasa en cualquier cita de carácter internacional: un ir y venir incesante de ejecutivos que pactan citas continuas de aproximadamente 30 minutos, tomar café, saludarse, ponerse al día y explorar qué pueden hacer en conjunto.

Ése es el respaldo que tiene el sector asegurador, de modo que cada vez que se vende un seguro, éste de algún modo va a parar a los mercados de reaseguro.

Se ven stands, suites de hospitalidad y en algunos

casos, puesto que este año acudieron Munich Re y Swiss Re, experiencias interactivas muy interesantes. En particular, este año Swiss Re presentó un simulador de huracán en realidad virtual que causó más de un grito.

Sin embargo, lo más relevante es dedicar espacio a la presentación de temas decisivos para el sector, como la innovación y la tecnología en el caso de Bolivia 2019. Un programa que atiende quien tiene interés entre algunas reuniones. Y se realiza, obviamente, la Asamblea de Fides, que este año cambió sus estatutos para que su presidencia y Comité Ejecutivo duren no dos años, sino tres, con lo cual se confirmó a Luis Enrique Bandera como presidente y se acordó además que el próximo periodo lo tocará a la Asociación Boliviana de Aseguradores, hoy presidida por Rodrigo Bedoya, ser anfitrión del evento.

Todo esto sucede. Por eso ahora todos venimos cansados a la escala que haremos en Panamá. Los más de cuatro días de desayunos, reuniones, almuerzos, cocteles y cenas nos han pasado la factura. Los rostros son familiares, porque en esta reunión se convoca a profesionales de mucha experiencia, y los nuevos fácilmente se adaptan. Las relaciones son cálidas en su mayoría; y, aunque la competencia es feroz, en los pasillos de la expo se respira un ambiente de mucha cordialidad. Casi todos saben el nombre, apellido, puesto e historia de cada uno.

Aunque oficialmente el evento termina a medio miércoles, la cena de clausura del martes marca el fin oficial del evento. Aquí se sigue decidiendo mucho de lo que pasa en el sector asegurador; y, aunque muchos tienen vuelos complicados (especialmente para llegar a Santa Cruz, Bolivia), saben que es un evento al que no podían faltar.

### #Seguros #Reaseguro

Seguro por Kilómetro, Guschat, Covela y Tractable, con exposiciones de cinco minutos cada uno; y, además, como parte del network, estuvieron presentes representantes de Relativity6, MangoLife, Kayum, Flotify, Miiitoo y ExpedienteAzul.

Sin duda que este grupo de empresas está formando un ecosistema cada vez más amplio y fuerte en México, y no tardaremos en ver resultados positivos que animen a la industria a transformarse.

Muy grato resultó el evento con el cual Summa Re —que conformaron Claudia Aragón, Mario Beltrán y Eduardo Pintos (q.e.p.d.)— festejó su décimo aniversario. Una cena con cata de vinos fue el mejor pretexto para reunirse con amigos y con quienes los han apoyado para tener una firma de corretaje que cada vez cosecha más éxitos.

Guillermo Arthur, presidente de la Federación Internacional de Administradores de Fondos de Pensiones (FIAP), nos compartió sus *Notas de pensiones*, texto que, en su número 37, titulado "Nuevas tendencias para incentivar el ahorro previsional voluntario (APV)", plantea algunas interrogantes:

- ¿Es realmente necesario incentivar el ahorro previsional voluntario? Los cambios demográficos (aumento en las expectativas de vida y reducción en la tasa de natalidad), la caída en las tasas de interés y en los rendimientos de los mercados, entre otros factores, hacen que los sistemas de pensiones en la gran mayoría de los países estén enfrentando serios problemas de sostenibilidad financiera (sistemas de reparto) o estén entregando pensiones que no cumplen las expectativas de los trabajadores. La evolución de los cambios demográficos continuará durante las próximas décadas, afectando negativamente y con mayor intensidad las finanzas de los sistemas de pensiones en el mundo.
- Aumentar la edad de jubilación y la tasa de cotización son cambios paramétricos que permiten a los sistemas de pensiones mejorar su sostenibilidad financiera y/o el nivel de las pensiones que otorgan, pero en ambos casos se requiere un cambio legal que es muy impopular, por lo que los gobiernos tienden habitualmente a postergar su materialización en el tiempo, y dicha inercia no se interrumpe hasta que aparece una situación de crisis.

Dos eventos orientados a los intereses de la intermediación llamaron la atención en septiembre: el Congreso Internacional de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (Amasfac), efectuado en Ciudad de México, y el Congreso de Agentes que el periódico *El Asegurador* llevó a cabo en Oaxaca, Oaxaca. El primero tuvo como objetivo combinar la revisión del estado de cosas de estos sectores con la cosa política, que impone su presencia en distintas formas; mientras que el segundo es un intento de compartir ideas, prácticas y experiencias empresariales.

El Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A. C. (Imesfac), organizará una conferencia titulada *Innovación estratégica*, que impartirá Luigi Valdés Buratti el 24 de septiembre, de 17:00 a 19:30 horas, en el Centro de Innovación y Desarrollo de la Anuies. Se prevé que

la convocatoria al público se efectúe mediante invitación personalizada, sin costo, aunque habrá un cupo limitado.

El 5 de septiembre de 2019, la calificadora AM Best confirmó la calificación de fortaleza financiera de A (Excelente), el largo plazo calificación de emisor de crédito de "A +" y la Escala de Evaluación Nacional de México (NSR) de "aaa.MX" de Seguros Inbursa, S. A. Grupo Financiero Inbursa. Las perspectivas de estas puntuaciones de crédito (notas) son estables. Las calificaciones reflejan la fuerza de Seguros Inbursa balance, que AM Best se categoriza como más fuerte, así como su buen desempeño operativo, perfil de negocios neutra y la gestión del riesgo empresarial adecuada, indica la firma.

También el 5 de septiembre, la calificadora AM Best ha quitado de en revisión con implicaciones en desarrollo y afirmó la calificación de fortaleza financiera (FSR) de A- (Excelente), la calificación de emisor de crédito a largo plazo (Long-Term ICR) de "una -" y la calificación en escala nacional de México/aaa.MX de Zurich Aseguradora Mexicana, SA de CV (ZAM) (anteriormente QBE de México Compañía de Seguros SA de CV) (México). La perspectiva asignada a estos Credit Ratings (notas) es estable.

Después de que Zurich Insurance Group Ltd (Grupo Zurich) anunció la adquisición de las operaciones de seguros en América Latina de QBE Group, AM Best el 2 de marzo (2018), colocó las

calificaciones de ZAM en revisión con implicaciones en desarrollo en respuesta a la incertidumbre de la posición estratégica de la empresa una vez que el nuevo propietario se llevó a cabo. El estado de revisión se extendió al 24 de enero de 2019, cuando la posición estratégica de la empresa dentro del grupo Zurich aún no se había definido.

Un reporte de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) revela que los mexicanos pagan directamente de su bolsillo 4,388 pesos al año para tratar y mantener su salud, ya sea por falta de un seguro público o privado o por el subaseguramiento de la población, pues no todos los insumos o tratamientos médicos están incluidos.



## ¡Operadora en Línea (OPL) multiplica tus oportunidades de venta!

Operadora en Línea (OPL) es una aplicación de Quálitas que te permite automatizar el proceso de venta de tus colectividades, ya que al compartirla con tus clientes, ellos pueden, de manera autogestiva adquirir su seguro de auto.

### Con OPL puedes:

- Cotizador
- Emisión de pólizas
- Cobranza
- Renovaciones
- Administración en línea

### Ventajas que te proporciona:

- Te permite aumentar tus ventas
- Optimiza tu tiempo en la administración de tus colectividades
- Paquetes y coberturas diseñados acorde a las necesidades de tus clientes
- Opción de pago recurrente a tarjetas de crédito o cuenta clave estandarizada (CLABE) u opción de descuentos por nómina



Para más información, consulta consulta a tu Ejecutivo de Cuenta Quálitas.



qualitas.com.mx  
CENTRO DE CONTACTO QUALITAS  
800 800 2021

Acreditar conocimientos para obtener o renovar una cédula que faculta a un agente para intermediar seguros es para muchos el mero cumplimiento de un requisito legal, a pesar de la importancia clave que tiene para ellos contar con esa autorización, que es, después de todo, la manera de acreditarse frente a los clientes y prospectos como personas preparadas no solo para venderles una póliza, sino para guiarlos de modo correcto en esa compleja tarea cuya finalidad es que estén más y mejor protegidos.

El tema no es de poco peso o trascendencia; de ahí que en algunas conversaciones sostenidas con Mauricio Arredondo, director general del Centro de Evaluación de Intermediarios (CEI), haya salido a colación. La idea que se propugna es que la presentación del examen no sea solo parte del entramado de obstáculos representados por una tramitología con o sin sentido que comienza desde el reclutamiento y el desafío de lograr el llamado "arranque rápido" en la generación de negocios.

Si la cédula es prácticamente el reconocimiento jurídico para quienes se desempeñan como intermediarios, la presentación del examen debería ser vista de mejor manera, con todos aquellos que tienen que ver con la atracción, preparación y desarrollo de personas para que se sumen a la actividad, con miras a, desde el principio, propiciar un paradigma distinto de lo que es el productor de seguros, de modo que los aspirantes sean, se vean y actúen como agentes empresarios.

Más allá de cuestionar si las preguntas contenidas en los exámenes que hoy se practican están debidamente actualizadas o si la aplicación de las disposiciones jurídicas se lleva a cabo a rajatabla, pareciera que la necesidad urgente radica en crear un concepto de lo que es un agente viendo a éste no solo como una vía para la colocación de negocios, sino imaginándolo como empresario y trazando planes para convertirlo en tal, para el beneficio de éste, de los promotores y de las compañías.

El trabajo que realiza el CEI no es de poca monta. Arredondo nos comentaba que 67 por ciento de los exámenes aplicados en un año en el sector asegurador mexicano lo realiza esta organización, que así funge como apoyo



## VIVIR SEGUROS®

con Genuario Rojas

@GenuarioRojas Genuario Rojas Mendoza

### Agente: lo que su cédula podría significar



Mauricio Arredondo

para la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), ya que ésta, con los resultados obtenidos por quienes buscan la acreditación de conocimientos, es finalmente la encargada de otorgar

y renovar la cédula a quienes se desempeñan o quieren desempeñarse como agentes.

Independientemente de los motivos por los que alguien se sienta atraído a la actividad de intermediario de seguros, la cédula tendría que verse desde una perspectiva muy distinta de la usual: no es solo parte de una

tramitología, sino un paso que puede ayudar a enaltecer la actividad. Y no se trata de "dignificar" la profesión, pues

ya lo decía hace algunos años Andrés Aguilar, de Risaterapia: no hay actividades indignas, sino personas que las realizan de manera indigna.

Desde el enfoque mencionado, el examen debería cobrar un valor superior en la medida en que es, insistimos, la única forma en la que el agente se deja sentir en un mercado, de modo que pueda proyectar su actividad de un modo relevante. *Agente empresario o empresario asesor en seguros* no debería ser solo un concepto que suene bien, sino reflejar, en todas sus interacciones, un nivel que, si bien puede ser más demandante para su administración en promotorías y empresas, sin duda es más confiable para todos.

Y es que, en estos tiempos (y tal vez en otros), la sociedad necesita agentes para estar más y mejor protegida. Y esos agentes no solo deben domi-

#Agentes #Ventas

*El agente debe enaltecer su actividad desde el inicio para, en efecto, ser respetable y respetado*

nar los conocimientos en la materia y la cosa técnica de ventas, sino que han de considerarse a sí mismos como una empresa con visión de largo plazo, de modo que puedan verdaderamente construir una cartera o un patrimonio que puedan legar llegado el momento. Eso los llevaría a brindar un tipo de asesoría no orientada exclusivamente al cierre de negocios, sino realizada, ante todo, bajo el principio rector del compromiso integral con su conservación.

En estas circunstancias, para los aspirantes a obtener o renovar una cédula, aprobar un examen tendría que constituir un elemento diferenciador entre la multicanalidad que hoy en día asusta a no pocos. Así, quienes hayan exentado irrumperían, en cambio, y de manera más natural, en una omnicanalidad que les permitirá beneficiarse de los distintos canales reconocidos por la industria hoy y mañana y, de ese modo, enriquecer empresarialmente su accionar en un mercado que, pese a lucir actualmente incierto, está ahí a la espera de ser cubierto.

Dada la importancia que tiene el examen con el que se busca acreditar conocimientos para efectos de obtención o refrendo de la cédula, Arredondo nos platicaba que en la actualidad aplica esos exámenes en unas 30 ciudades del país utilizando diversas modalidades que propician el manejo de grupos cerrados y abiertos. Y esto trae múltiples beneficios, como es el hecho de que los aspirantes ahorran tanto en gastos de viaje como en tiempo.

Alguna vez Clemente Cabello, ex-director general de Grupo Nacional Provincial y Asegurador Distinguido, dijo que el seguro debe trabajar de una forma que sea respetable y respetado; tras la conversación con Mauricio Arredondo creemos que tal idea puede extenderse a la labor del agente, que debe enaltecer su actividad desde el inicio para, en efecto, ser respetable y respetado, dado su papel, su cometido mayor, su loable función, que consiste nada más y nada menos que en ayudar a edificar una sociedad más y mejor protegida.

PROPORCIONANDO SOLUCIONES A LA MEDIDA

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

Médica Vial

24 hrs 365

ESPECIALISTAS EN ATENCIÓN DE ACCIDENTES

## Los agentes son pieza clave para HDI

10 AÑOS HDI SEGUROS Innovando Para Ti



¡Celebramos estos 10 años de trayectoria en México reconociendo el esfuerzo del gran equipo que somos!

### ¿Qué hemos logrado juntos durante estos 10 años?

- ★ 8 veces más primas en autos.
- ★ 8 veces más parque vehicular.
- ★ Triplicamos nuestra presencia en el país.
- ★ Crecimos a doble dígito año con año.
- ★ Pasamos del 12vo al 5o lugar en seguros para autos.



Has sido parte fundamental de nuestro crecimiento y queremos que lo sigas siendo a lo largo de esta historia de éxitos.

¡En HDI SEGUROS seguiremos innovando Para ti!

seragente.hdi.com.mx

hdi.com.mx

## Se compromete la AMIS a duplicar en dos años el aseguramiento del campo



Juan Pablo Mendoza Molina, Javier Delgado Mendoza y Manuel Escobedo Conover

Marcos Medina  
@MmedinaMarcos

La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), la Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND) y el Organismo Integrado Nacional de Fondos de Aseguramiento (Oinfa) sellaron un convenio de colaboración en virtud del cual el sector asegurador asume el compromiso de avivar y duplicar el uso de pólizas entre los productores del campo mexicano en los próximos dos años, de manera que se aumente su nivel de resiliencia y se mejore su capacidad de financiamiento.

Manuel Escobedo Conover, presidente de la AMIS; Javier Delgado Mendoza, director general de la FND; y Juan Pablo Mendoza Molina, presidente del Oinfa, fueron los firmantes de este acuerdo, con el que se pretende que de los 2.5 millones de hectáreas aseguradas en el país de forma directa se pueda aumentar a 5 millones la superficie del campo mexicano que cuente con algún tipo de cobertura en los próximos dos años.

“Es un convenio de gran relevancia que tiene como propósito promover el uso de los servicios y productos asociados a los ramos Agrícola, Acuícola, Pecuário y Ganadero, así como seguros de Vida y Daños, entre los productores e intermediarios financieros rurales”, apuntó Escobedo Conover.

El presidente de la AMIS señaló que en México existen 22 millones de hectáreas sembradas, de las cuales 10 millones se aseguran por medio de coberturas catastróficas. Aclaró que con la alianza firmada con el Gobierno Federal se prevé promover el seguro como un instrumento que ayude a potenciar la viabilidad de las operaciones de financiamiento de los productores del campo.

Mediante esta iniciativa, dijo el presidente de la AMIS, México continúa progresando de forma muy certera hacia la construcción de una cultura auténtica de aseguramiento. Al respecto, celebró la postura del Gobierno Federal de seguir avanzando en vías de edificar de forma orquestada y con apoyo del sector

asegurador privado una política pública de administración de riesgos.

“El sector agropecuario es un segmento prioritario, y los programas de aseguramiento son uno de los principales instrumentos de la política pública en los países desarrollados. En definitiva, estas acciones se traducen en pasos muy certeros que nos permiten avanzar como nación en dirección correcta en materia de política pública de administración de riesgos”, abundó Escobedo Conover.

### El seguro y los aciertos en el campo mexicano

Escobedo Conover indicó que México es el país más avanzado en América Latina en lo que se refiere a seguros agropecuarios. Destacó asimismo que es cada vez más común encontrar a más competidores en este nicho. Además, detalló, las aseguradoras han ido perfeccionando sus estrategias de comercialización por medio de coberturas diferen-

tes y adaptadas a las particularidades de la orografía de nuestro país.

El presidente de la AMIS sostuvo que en la actualidad el campo mexicano enfrenta importantes desafíos. Puntualizó que durante este año la planicie de la huasteca potosina ha sufrido una sequía importante derivada del incontestable cambio climático; por lo tanto, añadió, se vuelve vital que el productor cuente con instrumentos como los seguros, vehículos financieros que les permitirán sortear los embates de la naturaleza y mantenerse en operación.

El costo de los seguros también ha experimentado una evolución drástica, afirmó Escobedo Conover. Detalló que en los últimos 15 años el precio de las primas ha disminuido cerca de 35 por ciento en términos reales. Por otro lado, subrayó que 50 por ciento de las pérdidas aseguradas en el sector agropecuario guarda relación con fenómenos climáticos.

El presidente de la AMIS aseveró que con la alianza pactada es factible que un

número amplio de predios mejoren su capacidad de pago de créditos y se reduzca drásticamente la cartera vencida.

“El plazo para cumplir con lo pactado dependerá mucho de los recursos con los que cuente el Estado; sin embargo, recordemos que los subsidios agropecuarios, por medio de seguros, son catalogados como las herramientas más eficaces para incrementar la productividad en el campo; de ahí que se espere que la producción crezca 46 por ciento mediante la aplicación de estos esquemas de financiamiento y protección”, informó Escobedo Conover.

### Cada quien desde su trinchera

Por su parte, Javier Delgado Mendoza calificó como clave la alianza sellada entre la AMIS y el Gobierno Federal. Declaró que el seguro es considerado como piedra angular en la administración de riesgos del sector agropecuario; por lo tanto, agregó, es un aliado vital en el financiamiento de los productores del campo.

“Con este tipo de programas tendremos la certeza de que los productores estarán protegidos contra riesgos bajo lo que denomino un traje a la medida; o sea, tendrán un sistema de aseguramiento diseñado específicamente para las condiciones de cada uno de los proyectos, los cuales enfrentan condiciones muy concretas pero también cambiantes, de acuerdo con su zona geográfica”, argumentó Delgado Mendoza.

El funcionario federal informó que actualmente siete instituciones ofrecen coberturas agropecuarias: Mapfre, Sura, Banorte, ProAgro, Tláloc, GNP y General de Seguros.

Por último, Delgado Mendoza destacó que con el convenio establecido se confirma la premisa de que el sector público y la iniciativa privada trabajarán juntos durante la Administración Federal en marcha; por lo tanto, reiteró, la industria aseguradora continuará desempeñando un papel preponderante en el ciclo de administración de riesgos.

“Pretendemos edificar una administración de riesgos mucho más completa, integral y que operará con mayor autosuficiencia”, finalizó Delgado Mendoza.



La alianza apunta a incrementar la protección de los productores del campo y mejorar su capacidad de financiamiento

# Seguros BX+

Conoce **Seguros Bx+** y las soluciones que tenemos para ti.

- Gastos Médicos Mayores
- Vida
- Auto
- Hogar
- Accidentes Personales

Da pasos seguros, ve por más

Para mayor información consulta a tu agente. Contáctanos al **800 830 3676** o visita [www.vepormas.com](http://www.vepormas.com)

Productos operados por Seguros Ve por Más, S. A., Grupo Financiero Ve por Más (Bx+). Prohibida su reproducción total o parcial. Seguros Ve por Más, S. A., Grupo Financiero Ve por Más, Paseo de la Reforma 243 Piso 16, Col. Cuauhtémoc, Ciudad de México, C.P. 06500.

## Exaltan el aporte creativo del agente en la transformación comercial del sector

Luis Adrián Vázquez Moreno  
@pea\_lavm

Es de reconocer y exaltar la creatividad e ideas que los agentes de seguros han aportado al diseño y transformación de gran parte de las soluciones de aseguramiento del sector asegurador a lo largo de la historia; y la razón de ello es que, debido a su cercanía con el universo de consumidores, el asesor de seguros conoce de cerca las necesidades de proyección de éstos, lo que lo posiciona como un termómetro ideal y natural para conocer de manera mucho más precisa qué requiere el usuario y cómo desea que lo atiendan.

Coincidieron en señalar lo anterior Manuel Escobedo Conover, presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS); Joaquín Brockman, presidente de Quálitas Compañía de Seguros; Isaac Zetune, presidente de Insignia Life; y Arturo Martínez, director ejecutivo de Chubb de México, al participar en el panel Aportación del agente al sector asegurador y afianzador, que estuvo moderado por Roberto Castellanos, director general de Novamar.

Los panelistas centraron sus exposiciones en describir lo que a su juicio han sido las principales contribuciones del agente para la creación de modelos de consumo. A continuación ofrecemos la parte medular de la intervención de cada participante en esta mesa redonda.

**Manuel Escobedo Conover:** Si hay un elemento dinámico y creativo en el sector asegurador, ése es la fuerza productiva. Es impresionante cómo los agentes intermediarios (brokers) han mutaron en los últimos 15 años. Entraron en una dinámica de creatividad tal que se aventuraron a probar con éxito modelos complementarios a su actividad tradicional que han servido para mejorar enormemente sus resultados en cuanto a la colocación de negocios.

Y este dinamismo se observa no solamente en México, sino en el mundo. Los agentes están constantemente aportando ideas orientadas a cómo hacer mejor su labor y, ante las nuevas tendencias, cómo integrar nuevas tecnologías a la causa. El potencial creativo de los agentes es enorme; por lo que son y seguirán siendo el motor que impulsa la transformación de esta industria.

**Isaac Zetune:** Algunos de los nuevos estilos de comercialización tienen como origen las ideas de los propios agentes. Un ejemplo es que antes los planes de aseguramiento para empleados eran solo decididos por el empleador; ahora en tales esquemas el empleado decide cómo hacer su cobertura, lo que ha sido atractivo para el consumidor, y eso fue invento de un agente de seguros.

En la parte de tecnología, las mejores propuestas provienen de portales y aplicaciones de intermediarios de seguros, al grado de que los agentes prácticamente eclipsan a las compañías con sus propuestas de imaginación e innovación sobre cómo hacer mejor las cosas, lo que es positivo. El 90 por ciento de las propuestas de transformación tiene una iniciativa o sugerencia de un agente de seguros.

**Joaquín Brockman:** Todos sabemos cómo le ha costado a la industria quitar procedimientos o vicios que a la vista resultan obsoletos. Un ejemplo: los libritos de tarifas en papel hoy ya obran en formato electrónico. Cada cambio ocasiona que seamos una industria mucho más eficiente y ágil.

Hay que entender el cambio con apertura, porque las transformaciones en este rubro no van en contra del agente, sino a favor de él. La diferencia competitiva de un agente de seguros ya no está en qué tan rápido le lleva su póliza al cliente, sino en qué tan integralmente asesora al asegurado; y para lograrlo requiere una mentalidad energicamente positiva acerca de cómo asumir los cambios.

**Isaac Zetune:** En general, el agente de seguros ha tenido, tiene y tendrá un papel preponderante para la satisfacción

de las necesidades de la sociedad y del sector. De ese tamaño es su importancia en la industria. Estoy convencido de que el agente llegó para quedarse y de que el papel que cumplirá la tecnología, si somos inteligentes, será la de crear mejores herramientas para facilitar la labor de los intermediarios, no para sustituirlos.

**Joaquín Brockman:** Simplemente imaginar el desarrollo del sector de seguros sin agentes es imposible; sería tanto como tener hospitales sin médicos. Hay coberturas en las que por su alto componente humano va a ser muy difícil que sea, sustituya la confianza y asesoría que ofrece un agente de seguros.

**Arturo Martínez:** En 30 años, el agente ha cambiado de manera radical. Ha sido factor determinante en el desarrollo, y el hecho de que hoy existan aportaciones tecnológicas que contribuyen a la eficiencia operativa de las compañías no quiere decir que éstas excluirán a los agentes, sino que, por el contrario, los ayudarán y nutrirán elementos de vanguardia para poder servir mejor al asegurado.

**Manuel Escobedo Conover:** El agente de seguros es la cara de la industria ante el consumidor, y no hay que olvidar que el seguro protege una parte muy humana: los sueños de las personas; y sucede que, por más tecnología que se incorpore al esquema operativo del sector, la realidad es que el contacto humano y la experiencia no van a ser suplidos por ninguna máquina. Y, aunque todos estamos invitados a subir a la gran corriente tecnológica, eso no quiere decir que tal paso deba darse en aras de la sustitución del factor humano.

**Joaquín Brockman:** Hasta 1990, las tarifas de los seguros las establecía la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF). Después el regulador cambió el esquema hacia la libertad tarifaria. Esa apertura fue uno de los factores que hizo que el mercado se empezara a desarrollar.

La nueva dinámica propició que se incorporarán más competidores y que bajaran las primas en beneficio de la sociedad, lo que paralelamente ocasionó

que tuviéramos un mercado mucho más profesional y capaz de competir con el de cualquier país. Así como sucedió ese cambio, algo similar ocurrirá con los agentes y la tecnología siempre y cuando la transformación se dé y se asuma de manera correcta.

**Roberto Castellanos: ¿Cómo ha contribuido el agente de seguros a la economía de un país?**

**Arturo Martínez:** En la parte económica no podríamos imaginar la conformación de una economía estable sin seguros. Y los agentes han sido comercialmente la columna vertebral del desarrollo del sector. Han estado en todos los ciclos, en las buenas y en las no tan buenas.

**Isaac Zetune:** En la parte cultural, considero que el terremoto de México de 1985 fue un parteaguas. Dicho episodio en la historia de este país dejó al descubierto lo que el seguro podría haber hecho por las personas y las empresas; y, aunque la brecha de aseguramiento aún es grande, poco a poco ha ido ganando terreno en la conciencia de los ciudadanos la importancia de estar asegurado.

Los agentes y la industria tenemos que seguir propiciando que llegue el momento en el que ningún ciudadano crea que puede salvaguardar su vida y sus bienes contra huracanes, terremotos, tormentas tropicales, etcétera, sin la ayuda de un seguro.

En países con mercados más saturados es más probable que la tecnología tenga un efecto de mayor "sustitución" de la presencia del agente. El caso de México es distinto porque aquí aún hay un potencial enorme de crecimiento y de población todavía no atendida; y en esos aspectos, que tienen que ver con penetración y educación de seguros, la labor del agente sin duda conserva un papel preponderante.

**Joaquín Brockman:** Hagamos más atractiva la profesión del agente de seguros para que haya más fuerza productora. Es una realidad que es insuficiente el número actual de intermediarios para abarcar el mercado mexicano. Si queremos expandir la industria, necesitamos más agentes para lograrlo. Y para ello es necesario reclutar talento nuevo en ventas, que puede vivir muy holgadamente si abraza la carrera de seguros con profesionalismo y convicción de servir.

**Isaac Zetune:** El agente necesita configurar su trabajo de dentro hacia afuera, esto es, reconociéndose primero como empresario y después haciendo uso de toda su mística, filosofía, misión y forma de hacer las cosas, para que de forma disciplinada logre estabilizar la operación de su cartera, de modo que convierta su negocio en una institución grande. Ser generadores de confianza: ése debe ser el reto permanente.



Roberto Castellanos, Joaquín Brockman, Isaac Zetune, Arturo Martínez y Manuel Escobedo Conover

La creatividad del agente se ha manifestado en diferentes episodios históricos del seguro

#Agentes #Aseguradoras



El pasado 8 de agosto y 5 de septiembre se llevó a cabo el AARCO FAST, uno de los eventos de capacitación más grande del sector asegurador, en Puebla y en Monterrey. Tuvieron lugar en el Marriot Mesón del Ángel en Puebla y el Hotel Camino Real en Monterrey. Ambos eventos contaron con la presencia de los Socios Directores de cada entidad.



AARCO FAST Puebla



Durante los eventos estuvieron presentes los principales directivos de AARCO, así como sus socios comerciales. En el evento se impartieron conferencias con temas de innovación en el sector asegurador, que sin duda servirán para que sus agentes incrementen sus ventas y continúen construyendo un futuro seguro.



AARCO FAST Monterrey



Congreso de **agentes** OAXACA 2019  
Por El Asegurador

## CELEBRA EL ASEGURADOR CONGRESO DE AGENTES OAXACA 2019; APORTAN CONFERENCISTAS REFLEXIONES PARA DESARROLLAR LA PROFESIÓN

#Agentes #Seguros

**O**XACA, Oax.- El periódico *El Asegurador* reunió el 5 de septiembre del año en curso a intermediarios procedentes de distintas ciudades del país en el denominado Congreso de Agentes Oaxaca 2019, una jornada que fomentó no solo el conocimiento, sino también la convivencia. Cada uno de los asistentes se llevó a casa tareas muy puntuales, reflexiones útiles, consejos prácticos; en suma, retroalimentación necesaria para ejercer su profesión:

- 1 No temerles a los cambios tecnológicos, sino aprovecharlos para volverse cada día más profesionales y competitivos en su actividad.
- 2 Anticiparse al momento de trasladar el patrimonio generado, y no esperar a que esa etapa crítica se dé en medio de una muerte súbita o en el lecho de enfermo.
- 3 Prepararse y actualizarse para estar al día en el manejo de la técnica de ventas y en los argumentos propios de la actividad del seguro. El conocimiento del cliente también es muy relevante.
- 4 Convertir cada tropiezo de la vida en aprendizaje, aprendiendo a contar historias, especialmente las dirigidas a cada uno de ellos.
- 5 Aceptar la profesión y proponerse vivir cada día en medio de "la contentura", alejados del propósito de la felicidad, sufriendo las etapas del camino.



Horst Agata

Al hablar del tema "¿Listo para el futuro? No podemos trabajar hoy con métodos de ayer y estar en el negocio mañana", el reasegurador

presentó un panorama de cambios de una magnitud amplia, cambios que incluso ya se están probando, advirtiendo que, por desgracia, menos de la mitad de las compañías del mercado ha asimilado a un nivel estrictamente práctico las tendencias adecuadas para mantenerse en la competencia.

En el caso específico de los agentes, la exhortación de Agata fue muy precisa: no temerles a los cambios, sino abrazarlos para, de una manera creativa, hacerlos parte de sus armas en el afán de alcanzar el éxito en la actividad, proyectando su labor de tal manera que se conviertan en verdaderos coaches de sus clientes y prospectos.

El turno de compartir sus experiencias de sucesión empresarial les correspondió enseguida a Genuario Rojas, fundador del periódico *El Asegurador* en 1984, y a César Rojas, director general de la publicación a partir del 1 de enero de 2007. Abordaron el tema "Transición: el salto mortal".

La plática resultó un ejemplo de lo que ocurre y puede ocurrir en el mundo de las pequeñas y medianas empresas, y hasta en las grandes de corte familiar, mundo en el que la decisión de iniciar a buen tiempo un proceso de sucesión empresarial no es frecuente, lo que provoca una elevada mortalidad de negocios que habrían podido correr con mejor suerte si el asunto se hubiera tomado en las manos oportunamente.

Rojas Mendoza y Rojas Rojas hicieron ver que el "salto" puede no resultar mortal si hay anticipación, y no se debe atender cuando el fundador está en el lecho postrero, afectado por alguna enfermedad,



César y Genuario Rojas

accidente o vejez, o cuando fallece súbitamente, víctima de algún padecimiento o percance.

Padre e hijo hicieron un recorrido que planteó los desafíos que entraña la toma de decisiones por parte de aquel que pasará la estafeta y del que la recibirá. Dado que tarde o temprano el fundador habrá de salir, dijeron, es mejor anticiparse y actuar apoyados en asesores para implementar lo que se haya determinado.

Alejandro Candela siguió enseguida con el tema: "Conocer al cliente para saber manejar objeciones y cerrar ventas". Socio fundador de Help First, consultora enfocada en mejorar el desempeño y eficacia organizacional, Alex hizo hincapié en las fases que componen el proceso de ventas, detallando con ejemplos el poder que tiene dominarlas.



Alejandro Candela

Experto capacitador, Candela compartió toda una serie de tips de aplicación inmediata para mejorar los resultados de los agentes. Un capítulo especial lo mereció el renglón del manejo de objeciones, el cual como base tiene precisamente el conocer al cliente y sus necesidades, demostrando en el escenario la forma en la que un estudio del tema puede ejercer dicha teoría ante clientes y prospectos.

Tras una comida en la que los asistentes al congreso pudieron convivir, César Solares, presidente de Dale Carnegie México, presentó el tema titulado "Story Telling: el poder de contar tu propia historia", plática que mantuvo plenamente activos a los participantes, tanto por los conceptos manejados como por las dinámicas aplicadas.

Solares adujo la fuerza de las palabras como un recurso fundamental para lograr una comunicación efectiva. Luego, mediante ejercicios, hizo vibrar a muchos de los agentes que, mediante métodos sencillos y prácticos, trabajaron y compartieron historias que en lugar de frustraciones generan aprendizaje; todo ello con la incorporación de un lenguaje corporal aplicado con enfoque y compromiso.



César Solares

Cerró el ciclo de exposiciones Andrés Aguilar, primer mexicano en graduarse en la Universidad de Payasos Clown College, en Estados Unidos. El experto en comunicación desarrolló el tema "La teoría del zape", haciendo ver cómo los sucesos cotidianos tienen o pueden ser muy valiosos para vivir lo que él llamó "la contentura", alejándose del desencanto que produce buscar algo como "la felicidad".

Aguilar hizo un llamado a estar atentos a esas cosas que vivimos a cada momento; a estar más presentes en la vida que vivimos, haciendo hincapié, de manera especial, en aceptar la vocación, atreviéndose a vivirla intensamente. Narró la experiencia de comunicar a sus padres la decisión de seguir lo que quería: estudiar para ser payaso, y la suerte



Andrés Aguilar

de sentirse respetado y apoyado en dicha decisión.

El Congreso de Agentes Oaxaca 2019 concluyó con el mismo gran ambiente que imperó durante toda la jornada, revelando la calidad humana y profesional de los intermediarios presentes, abocados al estudio, a la participación comprometida, que es la que los ha llevado a permanecer con éxito en la actividad durante lustros, e incluso décadas.

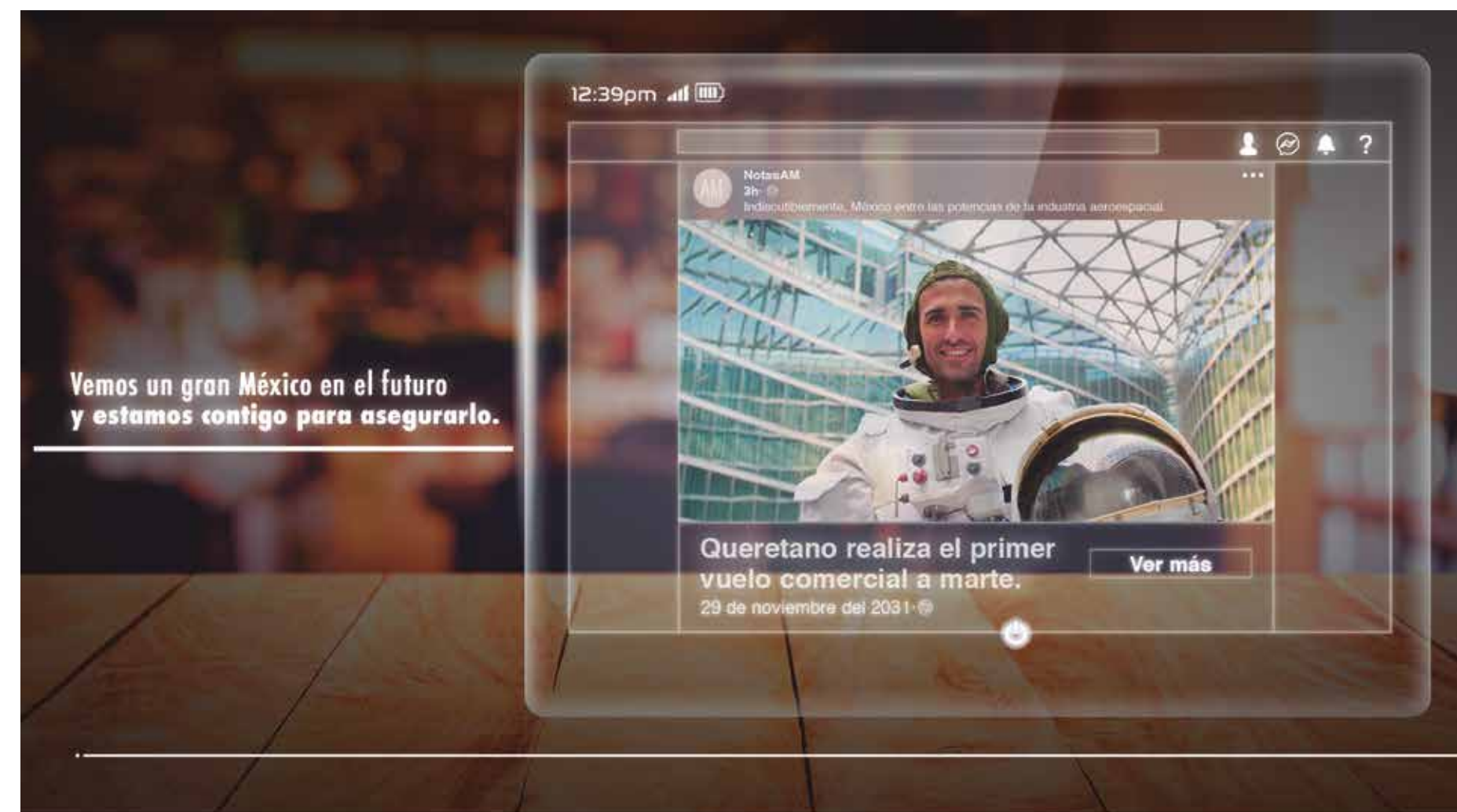


El Asegurador agradece

A ti **Asistente**  
Por tener las ganas y vivir la experiencia

A ti **Conferenciante**  
Por compartir los conocimientos

## ¡GRACIAS OAXACA!



Vemos un gran México en el futuro y estamos contigo para asegurarlo.

Queretano realiza el primer vuelo comercial a Marte.

Ver más



Somos la única aseguradora de Responsabilidad Civil y Daños capaz de adaptarse a las necesidades de cualquier industria o profesión.  
**www.gmx.com.mx / (55) 54.80.40.00 / 01.800 718.89.46**  
Contacta a tu Agente de Seguros





# AMASFAC

## AMASFAC Aumentando nuestros Talentos y Capacidades

Desde sus orígenes el ser humano ha realizado actividades físicas que estimulan el organismo y lo fortalecen.

Una buena condición física es fundamental para el cuidado de nuestra salud, todos lo sabemos pero realmente pocos practicamos habitualmente una actividad física.

Afortunadamente existen aficiones al deporte que nos invitan a emular a nuestros deportistas favoritos, en México, por ejemplo, la afición al fútbol soccer ha motivado a muchos a unirse a la práctica de este deporte y ello les ha permitido ejercitarse y llevar una vida sana.

En AMASFAC sabemos que nuestros campeones deben estar en plena forma para cubrir las jornadas extenuantes que la labor del intermediario conlleva, es por ello que promovemos y abrimos espacios para el ejercicio y la sana convivencia.



Organizamos carreras atléticas en Chihuahua y Oaxaca, así como nuestros tradicionales torneos de golf que se realizan cada año en las ciudades de México, Monterrey y Guadalajara. En estos espacios se promueve también una sana competencia e integración en un gran ambiente de amistad y camaradería que solo AMASFAC es capaz de generar. Con los recursos que se obtienen se apoyan causas sociales de nuestras comunidades.

Te invitamos a iniciar una actividad física que estimule una vida saludable y eleve la calidad de tu desempeño profesional y personal, AMASFAC te invita a que te unas a nuestros eventos y amplíes tu red de contactos y amistades que impactaran favorablemente tu actividad como intermediario, muchos productores exitosos iniciaron sus relaciones en convivencias de este tipo.

Colaboración:  
**Lic. Claudio Castañeda**  
Director Ejecutivo  
AMASFAC

### Beneficios del ejercicio físico para la salud



#### Físicos

- Mejora la forma y resistencia física.
- Regula la presión arterial
- Incrementa o mantiene la masa ósea.
- Mejora la resistencia a la insulina.
- Ayuda a mantener peso corporal.
- Aumenta el tono y fuerza muscular.
- Mejora la flexibilidad y la movilidad de las articulaciones
- Reduce la sensación de fatiga

#### Psicológicos

- Aumenta la autoestima.
- Reduce aislamiento social.
- Rebaja la tensión y el estrés.
- Reduce el nivel de depresión.
- Ayuda a relajarte.
- Aumenta el estado de alerta.
- Disminuye el número de accidentes laborales.
- Menor grado de agresividad, ira y angustia.
- Incrementa el bienestar general



AMASFAC  
ASESORES

"Que todos SEAMOS UNO"



### ESPEJITO, ESPEJITO

Mariana Hernández Navarro

@marianahernandez@iconlead.com.mx

En el *Diccionario del Diablo* aparece descrito el concepto de *verdad* como: "Mezcla de lo deseable y lo aparente" o también: "La constante lucha de percepciones".

En diferentes esferas de la vida, llámese escuela, oficina o casa, existe el énfasis de "hablar con la verdad", lo que considero que debería ser implícito. ¿Por qué tengo que hacer la aclaración constante de: "Te voy a ser sincero", "Déjame decirte honestamente que..."? Entonces pienso alarmada: "¿Qué acaso lo anterior no ha sido cierto?"

Somos sensibles ante la importancia permanente de decir la verdad; sin embargo, también creo que se han confundido muchas situaciones concretas,

## Hablar con verdad

y unas veces se ha de hablar de verdades universales y otras de verdades personales, o verdades innecesarias si se quiere.

En mi experiencia profesional me ha llamado mucho la atención que una necesidad recurrente de los pacientes es practicar la comunicación puntual y asertiva con sus equipos de trabajo. Para lograrlo no hay necesidad de agradecerlos.

También he visto comportamientos opuestos, como pedirle al ejecutivo que se atreva a expresar su opinión; que no espere a que le pregunten; o, por el contrario, que encuentre la forma más apropiada de decir lo que piensa si su estilo de comunicación es algo rudo y la gente puede sentirse agredida.

### ¿Cuál es el término medio entonces?

Segura estoy de que a todos nos enseñaron a hablar de la manera lo más correcta posible y apropiada; sin embargo, la responsabilidad de incrementar nuestro vocabulario y de perfeccionar la manera de expresarnos ha sido nuestra. Por otro lado, creo que no hemos aprendido aún la importancia de seleccionar y estructurar nuestras palabras.

Aunque existen diferentes niveles conversacionales, me gustaría enfocarme en dos muy presentes en el trabajo:

a) Cuando expresamos opiniones, sentimientos, pensamientos.

En este nivel podemos "ensuciar" la conversación cuando hacemos de nuestra opinión o sentimiento un dogma absoluto para todos. Por ejemplo:

"Mario es el mejor del equipo".  
"El nuevo sistema que implementaron definitivamente no es útil".

No somos capaces de reconocer que esa es solo una opinión, y buscamos convertir nuestro juicio en una doctrina que debe ser creída por todos los que están a nuestro alrededor.

La condición es, simplemente, "limpiar" la conversación al hacerla propia y decir: "En mi opinión..., Yo considero..., Yo siento que...".

b) Cuando realizamos reconocimiento o brindamos halagos a los demás.

Este nivel conversacional requiere cierta sutileza.

Hay personas que piensan que hacer un elogio es rebajarse a sí mismas, que no es natural; y entonces prefieren evitarlo.

Los que son más "aventurados" deciden hacerlo, pero pueden llegar a ser torpes para expresarse.

Veamos el ejemplo de un jefe expresándose con un colaborador: "Me encantó tu presentación. La hiciste muy bien. Y ya era urgente que mejoraras porque me di cuenta de cómo te equivocabas cuando le exponías al vicepresidente".

También se comete este error en

nuestra vida personal: "¿Qué delgada estás!...". Esto para las mujeres siempre será un elogio muy bien recibido. El problema es que no terminan ahí, y continúan de esta forma: "Es que ya estabas muy pasada de peso".

A esto se le llama "echar una flor con todo y maceta": explicar las causas del elogio, que son totalmente impertinentes.

En pocas palabras, la condición para realizar elogios es hacerlos sinceramente, y filtrar información no necesaria.

Comencé hablando de la importancia de hablar con la verdad, y la eficiencia de este método radica en que debemos exponer esa "verdad" de manera inteligente.

Solo que a veces la inteligencia humana se parece a un juego de póker: al comenzar la partida (es decir, al nacer) nos reparten unas cartas genéticas. Es cierto que hay unos naipes mejores que otros, pero no suele ganar el que tiene mejores cartas, sino el que sabe aprovecharlas mejor.

La calidad de nuestra vida está determinada por la manera en que usamos esas cartas, y ese uso se refleja en la nobleza de los pensamientos que generamos. Éstos se dan a conocer en las palabras que utilizamos.

Noelijamos solamente "decir la verdad", sino asumamos la responsabilidad de comunicar nuestra propia calidad humana.

STARre  
Intermediario de Reaseguro

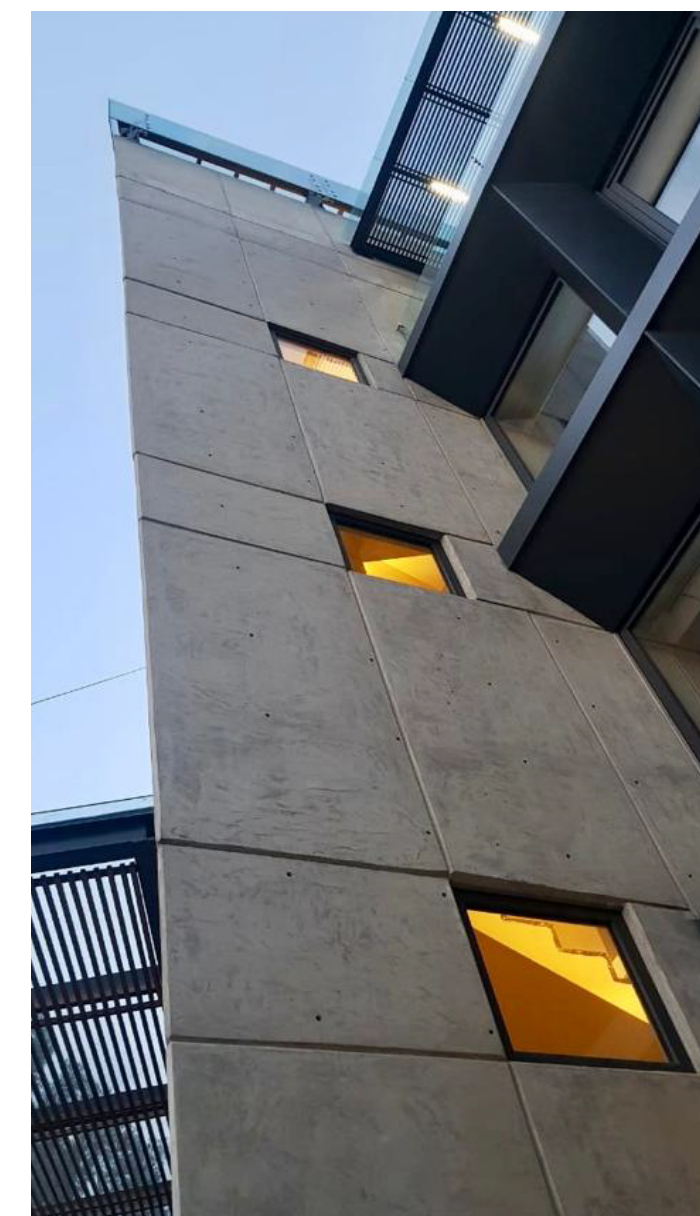
Estimados Clientes, Proveedores y Amigos

## ¡Nos cambiamos de domicilio!

A partir del próximo 9 de septiembre del 2019, te esperamos en nuestro nuevo edificio corporativo, ubicado en:

Blvd. Adolfo López Mateos No. 276  
Col. Altavista  
C.P. 01060, CDMX.  
Tel.: + 52 (55) 5524-0354

www.starre.com.mx



# RECONNECT

by EL Asegurador

## Examina Fides los retos tecnológicos de los próximos 50 años

Reunidos en Bolivia, aseguradores y reaseguradores revisan temas estratégicos

César Rojas  
@pea\_crojas

SANTA CRUZ DE LA SIERRA, Bol.- Fides Bolivia 2019 fue un evento que se gestó desde hace cuatro años y que comenzó a trabajarse desde entonces bajo la batuta de José Luis Camacho, quien fungió como presidente del Comité Organizador y fue el encargado de dar la bienvenida a los más de 1000 asistentes a la 37.ª Conferencia Hemisférica de Seguros. Los ahí presentes fueron convocados para llevar a cabo reuniones de trabajo y desahogar la agenda, enfocada prácticamente en su totalidad en el tema de la innovación y la tecnología y las implicaciones que éstas tienen y tendrán en el desarrollo del sector asegurador regional.

Rodrigo Bedoya, presidente de la Asociación Boliviana de Aseguradoras, anfitrión del evento, se dijo contento de recibir en su país a los interesados en la reunión bial más importante del sector. Su padre hizo este mismo recibimiento en 1984. En su hospitalario mensaje de apertura, Bedoya dijo: "Este año conversaremos sobre temas de inteligencia artificial, startups, insurtech, nuevas tecnologías, entorno económico y los retos que enfrentamos para los próximos 50 años, a la vez que se celebrará una agenda múltiple con cientos de reuniones y networking. La ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, se vuelve por cuatro días el corazón del sector asegurador del hemisferio".

Luis Enrique Bandera, presidente de Fides, destacó que éste sigue siendo un negocio de personas: "Decía Mafalda que el problema de un grupo es que son pocos y se conocen mucho. Aquí nos pasa un poco así; pero, más que un problema, es una suerte que podamos vernos, convivir y estrechar nuestros lazos. Fides somos todos nosotros". En el acto inicial estuvieron también Patricia Miraval, representante del Ministerio de Economía del Estado Plurinacional de Bolivia, y Carlos Romero Bonifaz, mi-

nistro de Gobierno, quien en representación del presidente de Bolivia declaró oficialmente inaugurado el encuentro.

Entrando en el tema, Marcos Urarte habló del estado de las nuevas tecnologías en el mundo y llamó a reflexionar sobre cómo han cambiado los mercados en el orbe, pasando de un esquema donde había productos low cost, de valor medio y con alto valor añadido, a uno donde ha desaparecido todo lo que tenía "valor medio". Hoy, dijo, o añades alto valor o peleas por el bajo costo. Estar en medio es apostar por la zona de la muerte.



Juan Mazzini,  
Senior Analyst de Celent

Juan Mazzini, Senior Analyst de Celent, habló sobre la visión de las nuevas compañías de seguros online en un ambiente donde la inversión en insurtech se ha duplicado en el último año, alcanzando un nivel de 3000 millones de dólares. Esto ha dado pie a la creación de nuevas aseguradoras digitales, con modelos de negocio que permiten realizar pagos de siniestros en tres segundos y siendo altamente productivas, aunque tienen el reto aún de la rentabilidad.

Claude Chèvre, miembro del Comité Ejecutivo de Hannover Re, compartió con los asistentes cómo surgió la idea de HR-EQUARIUM, una plataforma que permite a las startups subir su solución a una plataforma y ponerla a la vista de compañías de seguros que pudieran ocuparla, con muy buenos resultados tanto en startups afiliados como en uso por parte de sus clientes.

El tema de inteligencia artificial aplicada a soluciones en el tema de salud fue abordado por John Spears, vicepresidente de Global Excel. Habló de los importantes retos que tiene el sistema de salud en cuanto a costos y estructura, especialmente en Estados Unidos, que tiene el sistema más costoso del mundo, pudiendo multiplicar por 20 el de otros países. Destacó el caso de medicamentos, cuya dosis única fue anunciada por el laboratorio en cuatro millones de dólares, para después bajarla a 2.5 millones. Ni bien salió, a las tres semanas hubo un caso en México en el cual ya se solicitó y se aprobó. Pero esto presenta retos enormes para la industria.

La venta por canales electrónicos ha tenido algunos problemas de implementación: el autenticar la identidad del cliente, verificar su firma y consentimiento de la transacción y proteger la



John Spears,  
vicepresidente de Global Excel

base de datos. Sin embargo, para Jacobo Van Leeuwen, fundador de Evicertia, se trata más de un problema de comprensión de los procesos tecnológicos que de algo técnico. Resulta más seguro, trazable y confiable un contrato o una firma o la verificación de identidad por medios electrónicos que físicos, y el sector poco a poco ha ido adoptándolos.

**Para empezar, la inversión en Insurtech se ha duplicado en los 12 meses recientes**

El evento de Fides es una buena oportunidad para realizar cocteles, y así lo hicieron el domingo Munich Re, y el lunes por la noche Hannover Re y AON. Las tres empresas contaron con muy buena convocatoria y un ambiente relajado.



Jacobo Van Leeuwen,  
fundador de Evicertia

Ya el martes, el programa se inició con un panel integrado por Carlos Piantanida, gerente de evaluación de la superintendencia de Seguros de Argentina; Luis Enrique Bandera, presidente de Fides; y Ricardo González García, director de Análisis, Estudios Sectoriales y Regulación de Mapfre. Todos fueron moderados por Sandra Ramírez, presidenta de CILA. Destacó que el diálogo entre las partes, el acompañamiento a las iniciativas, la creación de grupos de trabajo y la vigilancia a la protección del asegurador son indispensables para adaptarse a la industria a los cambios acelerados que están presentándose con el desarrollo tecnológico. Es necesario, dijo Bandera, que el piso sea parejo para todos y que también se cuide de no sobrerregular para permitir el desarrollo.

Uno de los paneles más esperados fue el de "Tendencias del sector", en el cual participaron Recaredo Arias, presidente de la Federación Global de Asociaciones de Seguros (GFIA); María del Pilar González de Frutos, presidenta de Fides; Luis Enrique Bandera, presidente de Fides; Pedro Lea-Plaza, gerente de Proyectos de la Asociación de Aseguradores de Chile; Carlos Varela Rojas, vicepresidente técnico de Fasecolda-Colombia; Marcio Seroa de Araujo, presidente de CNSeg de Brasil; y María del Carmen Bouffard, presidenta ejecutiva de la Cámara de Aseguradores de Venezuela.

De las destacadas participaciones, llamaron la atención dos momentos: cuando tomó la palabra María del Carmen Bouffard para hablar de la situación de Venezuela, las consecuencias de la hiperinflación, la salida de empresas aseguradoras del país y la reducción de las primas a los niveles más bajos de su historia. Pero dijo: "Los que nos quedamos sabemos que esta situación va a pasar, y que debemos estar aquí para reconstruir a nuestra nación". Y, por otro lado, la franqueza de Marcio Seroa de Araujo, quien dijo que "Insurtech es mucha espuma y poca agua hasta ahora" y que hay que medir bien sus alcances porque no es lo que parece.

Una conferencia extraordinaria fue la de Juan Béjar, presidente de Apicalia Group, quien habló de "Transformación digital y multicanalidad en seguros", pero yendo desde la definición básica de qué es y qué no es transformación digital: "Si no estamos hablando de la transformación del modelo de negocio apoyado en las oportunidades que ofre-



Juan Béjar,  
presidente de Apicalia Group

cen las nuevas tecnologías para cumplir con las expectativas de unos clientes más empoderados, entonces estamos hablando de cualquier cosa menos de transformación digital".

**El organismo elige a Brasil como sede para la Conferencia Hemisférica de 2021**

Juan Fernando Serrano, presidente de Latino Insurance, presentó la evolución del sector asegurador regional en los últimos 15 años, con un formato dinámico que ayudó a abarcar un tema muy amplio en menos de una hora. Fue posible ver cómo han evolucionado los mercados, las reducciones, participaciones, rankings y resultados de cada uno de los países en general y por ramo.

"Un sistema de salud integrado verticalmente es un acuerdo donde una organización de salud ofrece, ya sea de manera directa o por medio de otros, un amplio rango de cuidados del paciente y servicios de apoyo". Así explicó Gitte Bach, presidenta de New Frontier Group, de qué se trata la integración vertical, en cuyo tema es experta.



Gitte Bach,  
presidenta de New Frontier Group

La creación de valor con análisis de datos en seguros ya es una realidad en manos de profesionales experimentados,

como Florian Kummer, Managing Director de Swiss Re, quien presentó también el enfoque y la utilidad que la reaseguradora está dando al manejo de datos, el nuevo petróleo de la humanidad.

Probablemente un área en la cual avances tecnológicos como la inteligencia artificial, el internet de las cosas, las máquinas autónomas y la nanotecnología son más evidentes es la agricultura. Estos avances han más que duplicado la producción agrícola en Brasil, país de origen de Daniel Veiga, director de Sus-

Antes de la clausura oficial que se celebra el miércoles a mediodía, ya con una concurrencia sensiblemente reducida, lo destacado fue la presentación del trabajo que se está desarrollando a escala regional en pro del mejoramiento de la seguridad vial. En este proyecto de gran alcance están participando la Federación Internacional del Automóvil (FIA), representada en panel por Miquel Nadal; el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), con Marisela Ponce de León; y Fides, representada en el panel por Antonio Vaccaro, de Paraguay.



Panel de Innovación Tecnológica y Regulación

cripción de Specialties de IRB Brasil Re. El desafío para el sector asegurador es mantenerse a la vanguardia para generar soluciones que acompañen este desarrollo.

Para cerrar el segundo día, Eduardo Reinos, cabeza regional de Análisis del Sector de Fitch Ratings, se hizo acompañar de parte de su equipo regional, integrado por Carolina Álvarez, Eugenia Martínez, Milena Carrizosa y Yazmín Roque, para hablar del desempeño y perspectivas del sector asegurador latinoamericano desde el punto de vista de la calificación de riesgo.

El salón Chiquitano del Centro de Convenciones Fexpocruz fue la sede para la fiesta de clausura del evento, con una cena y música en vivo, que tuvo a algunos asistentes festejando hasta avanzada la noche. Se presentó también ahí la siguiente sede: Rio de Janeiro 2021, que tendrá, del 9 al 12 de mayo, el reto de superar un evento muy bien logrado en Bolivia.



Simulador de auto autónomo  
en la suite de Swiss Re



## REFLEXIONES

Carlos Molinar Berumen

www.carlos-molinar.com

Siempre me ha parecido que el respeto entre las personas es básico, sobre todo entre parejas, y que el cariño con el que se habla a la pareja es esencial. Y no solo a la pareja, sino también a los hijos, a la familia, a los amigos y, en general, tanto a la gente querida como a todo aquel que se encuentre a nuestro alrededor.

Me da cierto pesar cuando observo a las parejas que se hablan golpeado. La verdad eso es algo que a mí, en lo personal, no me gusta. Me parece que, cuando se va perdiendo ese cuidado en el trato entre las personas, sobre todo con los más cercanos, se pierde mucho, y llega un momento en que ya no hay respeto.

Hoy en día muchos juzgan que pensar así es "cursi" o "anticuado". ¿Qué

hacer entonces ante esta perspectiva del mundo actual?

Yo veo dos vertientes: una es al interior del ser y la otra al exterior; es decir, de fuera hacia adentro y de dentro hacia afuera.

De fuera hacia adentro me parece que lo adecuado es "engrosar la piel", buscar que esa sensibilidad que nos caracteriza no se vea afectada por el exterior; en otras palabras, hacernos más resistentes al trato de los demás. Sobre todo al de aquellos que más nos importan.

Con lo anterior no quiero decir que aceptemos el mal trato. De ninguna manera. Me parece que todos merecemos un trato digno, y aún más si nosotros lo dispensamos a los demás. Pero, por otro lado, considero que es necesario blindar un poco nuestro interior para que no se genere un mal sentimiento de nuestra parte hacia nadie.

Hay una enseñanza que podría servirnos para esto:

"Cuentan la historia de un viejo samurái ya anciano que se dedicaba a enseñar el budismo zen a los jóvenes. A pesar de su edad, corría la leyenda de que aún era capaz de derrotar a cualquier adversario. Cierta tarde, un guerrero conocido por su total falta de escrúpulos apareció por allí. Era famoso por utilizar la técnica de la provocación: esperaba a que su adversario hiciera el primer movimiento y, dotado de una inteligencia privilegiada

para captar los errores cometidos, contraatacaba con velocidad fulminante.

El joven e impaciente guerrero jamás había perdido una lucha. Conociendo la reputación del viejo samurái, estaba allí para derrotarlo y aumentar así su fama.

Todos los estudiantes se manifestaron en contra de la idea, pero el viejo aceptó el desafío.

Fueron todos hasta la plaza de la ciudad, y el joven comenzó a insultar al viejo maestro. Arrojó algunas piedras en su dirección, le escupió a la cara, gritó todos los insultos conocidos, ofendiendo incluso a sus antepasados. Durante horas hizo todo lo posible para provocarlo, pero el viejo permaneció impassible. Al final de la tarde, sintiéndose ya exhausto y humillado, el impetuoso guerrero se retiró.

Decepcionados por el hecho de que su maestro hubiera aceptado tantos insultos y provocaciones, los alumnos le preguntaron:

—¿Cómo ha podido usted soportar tanta indignidad? ¿Por qué no usó su espada, aun sabiendo que podía perder la lucha, en vez de mostrarse cobarde ante todos nosotros?

—Si alguien se acerca a tí con un regalo, y tú no lo aceptas, ¿a quién pertenece el regalo? —preguntó el samurái.

—A quien intentó entregarlo —respondió uno de los discípulos.

—Pues lo mismo vale para la envidia,

la rabia y los insultos —dijo el maestro—. Cuando no son aceptados, continúan perteneciendo a quien los cargaba consigo".

Desde mi visión, la manera de reaccionar ante cualquier trato no deseado debería ser totalmente asertiva: señalar clara y contundentemente que no consideramos que sea adecuada la forma en que se nos está tratando y que eso es algo que simplemente no aceptamos.

Pero esto no nos debe afectar ni siquiera un poco en nuestro interior. Ésa creo que es la clave, y a eso me refiero con "engrosar la piel".

De dentro hacia afuera, la cosa debería ser aún más simple: siempre debemos tratar con decencia, calidad y cortesía a todos.

Nuestra calidad como seres humanos no debe verse afectada por terceros. Nada ni nadie nos debe hacer reaccionar distinto de lo que es nuestra calidad como individuos.

Nosotros debemos actuar tal como somos, sin importar la calidad de nuestro interlocutor. Nuestra calidad no debe reducirse por el hecho de tratar con un patán.

La clase se tiene o no se tiene. Y no debe perderse en ningún momento. Por supuesto que esto no es algo fácil de lograr, pero me parece que es el camino por el que deberíamos transitar.

## ¿Del agente a las startups?

el trabajo del agente de seguros no es la venta o la entrega de la póliza: el trabajo comienza en el momento de la verdad, en el momento del siniestro.

En este contexto hablaré de la revolución que ha generado en nuestra industria la automatización y el uso de la tecnología.

Tenemos nuevos jugadores, las denominadas *startups*, que son empresas de nueva creación que comercializan productos y servicios por medio del uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

No cabe duda de que la innovación es la llave en este modelo de negocio, cuyo atractivo consiste en abatir costos operativos, generar estrategias de marketing on line y, evidentemente, maximizar la utilidad.

De ahí surgen las celeberrimas *insurtech*, las cuales, desde mi punto de vista, han sido utilizadas por algunas empresas como absurda justificación para minimizar y hasta denostar la labor del intermediario de seguros. Pero ¿qué son las *insurtech*?

Las *insurtech* "son modelos de negocio puramente digitales cuyo objetivo es simplificar el proceso de compra de pólizas y reclamos de siniestro, volviéndolos experiencias sencillas, rápidas y

satisfactorias" (Chubb Seguros, 2019).

Podemos establecer que son primas hermanas de las denominadas *fintech*, que también tienen que ver con la innovación con base en la tecnología para mejorar radicalmente la experiencia del usuario. La fusión de finanzas y tecnología, la cual, sin duda, lleva clara ventaja sobre la primera.

Pero ¿adónde los quiero llevar? A reiterar que no necesariamente la vorágine, la espiral de este huracán tecnológico debe tener como fatal consecuencia engullir al agente de seguros, al broker, al intermediario.

Resulta verdaderamente incongruente que en una región donde la penetración del seguro es verdaderamente pobre pretendamos arrancar de tajo el avance que —a un ritmo mucho más lento de lo que quisieramos, qué duda cabe— hemos logrado.

La puesta en marcha de procesos basados en *startups* requiere un esfuerzo paralelo para llegar a un punto de convergencia en que tecnología y educación permitan apreciar en todo su esplendor la conveniencia de contar con un programa de planeación y prevención basado en seguros.

Por otra parte, en un contexto de alta especialización como requerimiento

asociado a la expectativa de servicio, tal como sucede en el mercado mexicano, el agente de seguros desempeña un papel fundamental no solo en el ya mencionado proceso de venta, sino en la materialización del servicio, del momento en que el intangible cobra verdadero valor al cubrir la hipótesis prevista.

El acompañamiento "real" en el trámite y desahogo de siniestros será siempre un diferenciador clave para la conservación de cartera. El uso de la tecnología debe tener como premisa básica facilitar la documentación y acreditación en las diferentes etapas del siniestro, así como en actividades administrativas no sustantivas. Es absurdo pensar que su finalidad estriba en sustituir al agente; por el contrario, la tecnología debe ser un complemento de éste para beneficio del elemento más importante de la ecuación: el asegurado.

La sensibilidad de las empresas del sector es fundamental para la transición hacia procesos híbridos donde coexisten tecnología y factor humano. Nadie negará la trascendencia de este movimiento (similar, sin temor a equivocarme, a la Revolución Industrial), pero debe garantizarse el bienestar y reconocimiento al agente de seguros como pilar y soporte del seguro en México. ¡Te lo aseguro!

DESDE EL



IMESFAC

## Medidas de prevención para evitar accidentes automovilísticos

Carmen Gálvez Pérez

Dicen que los seguros están diseñados para que nunca los usemos; y eso es cierto porque, cuando se utilizan, ha ocurrido un evento desagradable y poco afortunado.

A continuación, presentamos algunas sugerencias que nos ayudarán a no utilizar nuestro seguro de Auto prematuramente.

## Para evitar un accidente de tránsito, se pueden tomar algunas medidas básicas

1. Mantenga su vehículo en condiciones óptimas y con suficiente combustible.
2. Respete los reglamentos de tránsito y haga caso omiso de provocaciones.
3. Mantenga una distancia prudente respecto al vehículo de enfrente y use carriles centrales de manera que pueda cambiar de carril hacia ambos lados.
4. Evite usar el teléfono celular mientras maneja; en caso de que deba usarlo, sírvase de un dispositivo de manos libres. También evite fumar o comer mientras conduce.
5. Cargue un botiquín de primeros auxilios.
6. Si se poncha una llanta, no siga circulando: puede perder el control del vehículo.
7. Respete la preferencia, primero de peatones y después de ciclistas. En

los cruces disminuya su velocidad. Convivamos cívicamente.

8. No beba alcohol si va a conducir. Recuerde que puede ser fuertemente sancionado.

9. No conduzca a exceso de velocidad, de manera tal que reduzca el riesgo de producir accidentes de tránsito.

10. Duerma debidamente si va a conducir durante un tiempo prolongado, y no conduzca si está cansado.

11. Si su visión está desgastada y requiere usar lentes, hágalo.

12. Nunca pierda la concentración en el manejo; siempre tiene que estar atento a las condiciones del entorno; por ejemplo, un piso resbaladizo.

13. Permanezca en su carril.

14. Conduzca con ambas manos en el volante.

15. Mantenga limpios los espejos y el parabrisas.

## Medidas para evitar el robo del vehículo

1. Instale una alarma de calidad y, de ser posible, un localizador GPS.
2. Tenga cuidado al entrar y salir de lugares a los que acude frecuentemente: verifique que no haya personas ajenas o vehículos con personas sospechosas.
3. Cristales arriba y seguros abajo.
4. Extreme precauciones ante las motocicletas con dos o más ocupantes.
5. Acostúmbrase a cuidarse en topes, cruces y semáforos, ya que ahí se reduce la velocidad y es donde puede haber delincuentes a pie.
6. Si ve a lo lejos un semáforo en rojo, maneje lentamente para que, al llegar, el semáforo ya esté en verde. Deténgase lo menos posible.
7. Jamás pare si su vehículo ha sido golpeado por piedras u otros objetos.

## Medidas de prevención respecto a las personas

1. Procure utilizar el cinturón de seguridad de manera adecuada e ininterrumpidamente en otros su uso.
2. Vigile periódicamente que los cinturones de seguridad se encuentren en buen estado.
3. Si va a comprar un auto, asegúrese de que éste posea, por lo menos, airbag frontal.
4. Respete a los peatones. Recuerde que en la vía pública ellos son los más vulnerables.
5. Vaya siempre a velocidad moderada.
6. No maneje si ha ingerido alcohol o drogas.
7. Evite atropellamientos. Éstas son

sus causas:

- Inexperiencia del conductor. Reducción de la concentración por estrés. Frenos en mal estado. Circulación inadecuada de los vehículos. Velocidad excesiva.
- Medidas de prevención: conducir a velocidad moderada. Revisar el vehículo frecuentemente (frenos, neumáticos, etcétera). Poner atención a los movimientos del entorno.
- Cuente al menos con una póliza de Auto que ampare Responsabilidad Civil.



## HOGAR BIEN SEGURO

El valor de tu esfuerzo

## ¿Por qué adquirir una póliza de HOGAR BIEN SEGURO?

- ¿Perdiste las llaves?
- ¿Necesitas servicio médico o envío de ambulancia?
- ¿Requieres un plomero, cerrajero, electricista o albañil?



Hogar Bien Seguro te brinda soluciones, en caso de que requieras servicios de asistencia, llama al número telefónico:

800 01 365 24



¿Y si se daña el celular?

**Cobertura para equipo móvil y/o portátil, como:**  
Celulares, iPad, tablets, laptops, videojuegos portátiles y relojes digitales ante robo por asalto, impericia, y descargas eléctricas.



¿Y si el personal de limpieza sufre un accidente?

**Gastos Médicos**  
Por accidente del trabajador doméstico que requiere atención. Se cubre a los trabajadores domésticos en el desempeño de las tareas relacionadas al servicio doméstico para el Asegurado.



¿Y si por un accidente rompo algo en una tienda?

**Responsabilidad Civil Familiar**  
Cubre los gastos generados por daños a otras personas o bienes, causados en forma accidental por tí, tu familia, trabajadores domésticos o mascotas.

\*Toda la información presentada en este material es de apoyo comercial, no sustituye la opinión técnica ni cualquier documento oficial como las Condiciones Generales del producto.

## Inyectarle mayor dinamismo a la industria aseguradora, prioridad de la 4T: CNSF

Marcos Medina  
@MmedinaMarcos

A pesar de que en los últimos años el sector asegurador mexicano ha logrado rendimientos positivos en materia de crecimiento, su desempeño sigue quedando a deber, sobre todo si se lo compara con otras economías de América Latina en las que el ingreso per cápita es menor. A la actual administración de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) le inquieta dicha tendencia; de ahí que se haya trazado como principal prioridad en este sexenio encontrar los mecanismos que permitan ampliar el brio, la presencia y la cobertura de la industria del seguro.

Lo anterior es parte de las reflexiones que compartió Pedro Aguilar Beltrán, vicepresidente de la CNSF, durante su participación en el 12.º Congreso Internacional, que organizó la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A. C. (Amasfac), denominado "Herramientas para el futuro hoy". Ahí Aguilar Beltrán reconoció que actualmente el organismo regulador analiza los caminos que desde el punto de vista normativo permitan crear las condiciones que ayuden a incrementar la comercialización de seguros en el país.

"El comportamiento que ha mostrado el sector asegurador en los últimos años, sobre todo después de la puesta en marcha del marco regulatorio basado en Solvencia II, no es algo que pueda tener tranquila a la CNSF, porque consideramos que esta industria debería tener una tasa mayor de crecimiento; por ello, se está buscando actualmente la manera de facilitar o coadyuvar que el sector tenga un desarrollo más energético", apuntó Aguilar Beltrán.

El funcionario federal consideró como vital que la carga regulatoria y operativa en el sector asegurador no sea excesiva, aunque aclaró que dicha medida no debe representar de ninguna manera un descuido de la solvencia.

Aguilar Beltrán informó asimismo que el organismo regulador se ha fijado como objetivo analizar el mercado de agentes de seguros para generar una competencia mayor y la necesaria transparencia operativa, de modo que se encuentren los mecanismos que ayuden a reducir los costos de adquisición.

El representante de la CNSF indicó que es imperativo que se hagan más evidentes los beneficios que aportan los se-



Su vicepresidente, Pedro Aguilar Beltrán, afirma que es vital que la carga regulatoria y operativa en el sector no sea excesiva, sin que esto represente un descuido de la solvencia

guros a la preservación de la estabilidad y el crecimiento de la economía en su conjunto. En tal sentido, subrayó que el papel que desempeña el agente es fundamental para que se difundan las ventajas potenciales que se obtienen al contratar una cobertura; por lo tanto, sentenció, su participación y presencia es piedra angular en la cadena de valor del seguro.

### Los agentes y el peso de la intermediación

**Llama a los agentes a ver el cambio tecnológico como un proceso natural y obligatorio para llegar a sectores de la población que no están cubiertos**

Aguilar Beltrán precisó que hasta la fecha hay 53,383 intermediarios con cédula de la CNSF facultados para trabajar como agentes de seguros. Entre tanto, indicó que, de acuerdo con registros del ente regulador, el seguro de Gastos Médicos muestra uno de los comportamientos más dinámicos en las últimas dos décadas, lo que lo ha posicionado como uno de los ramos que mejores dividendos le otorgan a la masa productora del país.

"De 1998 a 2018, el seguro de Gastos Médicos pasó de tener una participación muy incipiente a convertirse en uno de los ramos con mayor generación de primas; por tal causa representa 16 por ciento del mercado asegurador mexicano en la actualidad, lo que lo posiciona como el segmento que mayor crecimiento ha experimentado en la industria aseguradora en este

siglo", abundó el funcionario federal.

La anterior tendencia, continuó Aguilar Beltrán, confirma que la asesoría personalizada en la intermediación de coberturas complejas es y seguirá siendo un factor indispensable e insustituible en la cadena de valor de los seguros.

### Una evolución impostergable

En otro punto de su intervención, el representante de la CNSF exhortó a los agentes a ver el cambio tecnológico como

un proceso natural y obligatorio para llegar a sectores de la población que no están cubiertos hoy en día.

Aguilar Beltrán vaticinó que el agente continuará desempeñando una función esencial en la cadena de valor del seguro, puesto que, como intermediario, tiene un vínculo muy fuerte e irremplazable con autoridades, instituciones y consumidores; sin embargo, alertó, su papel debe evolucionar para ser algo más que un simple eslabón de venta.

"El agente no debe conformarse con ser solo un intermediario, porque entonces no desempeñaría de forma ade-

cuada su rol para divulgar el seguro bajo un enfoque social. Además, los asesores tienen que ser conscientes de que las nuevas tecnologías están modificando la operación de los canales de distribución; por lo tanto, irremediamente poco a poco habrá más alternativas para comercializar pólizas a través de plataformas digitales muy diversas", declaró Aguilar Beltrán.

Al final de su exposición, el vicepresidente de la CNSF reconoció que incuestionablemente en algunas pólizas de seguros no se requerirá la intervención del agente para concretar su comercialización; no obstante, afirmó, la asesoría integral que permite al usuario elegir la póliza que mejor se ajusta a sus necesidades es algo que difícilmente la tecnología podrá ofrecer.

"En la operación del seguro debe existir una convergencia entre la tecnología y el papel del agente; entonces el asesor tendrá que ir evolucionando al ritmo de esta ola de transformación para incorporar poco a poco lo digital como parte esencial de su actividad y función", finalizó Aguilar Beltrán.

### FE DE ERRATAS

En la edición número 837, correspondiente al 31 de agosto, en la página 10, en el artículo titulado "Inauguración Corporativo PROFASA", se menciona en el tercer párrafo de la nota lo siguiente: Nuestra cartera cuenta con más de 21 clientes; sin embargo, lo correcto es 21,000 clientes.

## ¿Fonacot Seguros, S. A.?



### A RIESGO PROPIO

Bernardo Olvera Bolio

SEGÚN UN INFORME subrepticio, el Fonacot está vendiendo seguros sin autorización, pero con el beneplácito de la autoridad. Lo primero es quizá una interpretación de algo que sí está ocurriendo. Lo segundo es incierto. Pero, si lo primero está ocurriendo, lo segundo no tiene más remedio.

VAMOS POR PARTES. El Fonacot (Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores) es una institución paragubernamental cuyo objetivo es proporcionar créditos a los trabajadores para el mejoramiento de su patrimonio. Así, todo trabajador puede

bajador puede solicitar créditos comerciales con quien se le dé la gana, y también con el Fonacot.

ASÍ PUES, DE LA SUBREPTICIA información también se colige que para los créditos otorgados la institución del caso descuenta a los acreditados una cuota para que, en caso de desempleo, el trabajador pueda ir pagando su deuda en lo que consigue otro empleo, o bien para que la salde. Ambas posibilidades quedan sobre la mesa, dependiendo de cada circunstancia en particular.

PARA EL PAGO o liquidación de las deudas involuntarias —dado que, salvo retorcidas excepciones, nadie actúa deliberadamente para perder su empleo—, se supone que con las cuotas descontadas se constituye un fondo presuntamente suficiente para ese fin.

LA OPERACIÓN más o menos descrita equivale a la operación típica de una mutualidad. Tendría que ser una mutualidad desde el momento en que el fondo constituido no tiene fines lucrativos sino que sólo se etiqueta para la liquidación de las deudas contraídas por los trabajadores. Con esa visión podría ser, pues, una mutualidad.

NO SE PODRÍA EN PRINCIPIO decir que se trata de una aseguradora, ya que ésta sí tiene fines lucrativos atendiendo a todo lo que la ley le permite, a la vez que tiene agentes que intermedian

los servicios, también mediante el cobro de una contraprestación. En el esquema mutual no hay intermediación con cobro; hay una suscripción, una suerte de abonados.

PERO (SIEMPRE HAY UN PERO) resulta que no puede ser lo uno ni lo otro, ya que ambas figuras, mutualidad y seguro, requieren la constitución de reservas, reservas vigiladas y reguladas por la autoridad del caso. Dichas reservas tendrían que ser calculadas actuarialmente para garantizar su solvencia. Es decir, una simple canasta de dinero guardado sin más en una caja fuerte no constituye una reserva; faltan los factores financieros y de riesgo.

DE LA INFORMACIÓN TAMBIÉN

**Fonacot está vendiendo seguros sin autorización, pero con el beneplácito de la autoridad**



Afianzando tu conocimiento, aseguramos tu futuro...

### MARKETING DIGITAL PARA SEGUROS (CDMX)

PRESENCIAL | Fecha: Del 7 al 10 de Octubre

### MARKETING DIGITAL PARA SEGUROS

AULA VIRTUAL | Fecha: Del 4 al 8 de Noviembre

### TALLER SOMOS TODOS Y SOMOS UNO

PRESENCIAL

Relacionado con los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible)

Curso básico dirigido a los colaboradores y fuerza de ventas de Aseguradoras, Afianzadoras, Corredores y Promotorías. Se imparte en cualquier parte de la República Mexicana.

Síguenos en: [f](#) [t](#) [in](#) [e](#)

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

#DesarrolloHumano

## A través del tiempo

Nissim Mansur T.  
mansurnissim@gmail.com

A través del tiempo me he conocido un poco más...  
A través del tiempo he conocido la felicidad, pero también la tristeza...  
A través del tiempo amé y he sido amado...  
A través del tiempo gané, pero también perdí...  
A través del tiempo aprendí, y olvidar no quiero...  
A través del tiempo joven fui... Y ahora viejo soy...  
A través del tiempo mañana no seré... Pero mi peregrinar vano no será...  
Gracias al Creador.

# UNA EXPERIENCIA DISEÑADA PARA LOS MEJORES



**MDRT**  
**DAY**  
MEXICO

2019  
MEXICO CITY  
OCT - 24

📍 Hotel Camino Real Polanco, México CDMX



Un evento de:

## 4 CONFERENCIAS MAGISTRALES



**TONY**  
GORDON



**REGINA**  
BEDOYA



**SANDRO**  
FORTE



**GABRIELA**  
WARKENTIN

### ◆ MÉXICO SPEAKS ◆

AGENTES MEXICANOS MDRT COMPARTEN SU EXPERIENCIA

**FERNANDA** CALVA / **ÁLVARO** ALDRETE / **DAVID** FITZ / **ANDREA** ALCALÁ / **LAURA**  
CERVANTES / **MANUEL** BULNES / **RODRIGO** RIVERA / **XÓCHITL** PADILLA

### Sponsors



## ◆ INSCRIPCIONES ◆

*Precio especial si eres miembro de MDRT y de AMASFAC\*  
No es requisito ser miembro MDRT*

### FASE 3

(1 agosto – 23 octubre)

**330** 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/](http://www.elasegurador.com.mx/eventos/mdrtday/)

[infomdrtd@elasegurador.com.mx](mailto:infomdrtd@elasegurador.com.mx)

Tels.: 55 5440 7830, 800 821 9393