

Requiere la fianza mayor claridad regulatoria para incentivar su dinamismo

- La tecnología ha generado que la suscripción sea más ágil
 - Desterrar las controversias jurídicas exige diferenciar la utilidad entre la fianza y el seguro de Caucción
 - Así se advierte en el XVI Seminario Técnico de Fianzas y Crédito de PASA APF
- págs. 12, 13, 16, 17, 23, 24 y 26



El agente, fundamental en la cadena de valor del seguro

Esta figura es un filtro irremplazable para blindar la suscripción en Vida y Gastos Médicos, afirma Jorge Vergara Macip

pág. 4

SECCIONES	
EDITORIAL	2
A PROFUNDIDAD	2
SE DICE...	6
HDI - Servicio en Daños	9
VENDIENDO SEGUROS	14
LOS NÚMEROS CUENTAN	18
AMASFAC	20
DESDE EL IMESFAC	22
ESPEJITO, ESPEJITO	25
A RIESGO PROPIO	29
REFLEXIONES	31



COLUMNISTAS



¿Cómo surgió El Asegurador?

Genuario Rojas
pág. 8



Rasgos de los líderes exitosos

Diego Chornogubsky
pág. 30

#Tecnología



A PROFUNDIDAD

Percepción del riesgo cibernético 2019

De acuerdo con la encuesta denominada Percepción del riesgo cibernético en Latinoamérica 2019, elaborada por Marsh, la tecnología está transformando drásticamente el entorno empresarial global, con avances continuos en áreas que van desde la inteligencia artificial e internet de las cosas hasta una disponibilidad mayor de datos y blockchain.

El documento donde se plasmaron los resultados de la investigación señala que la velocidad a la que las tecnologías digitales evolucionan y rompen con los modelos comerciales tradicionales sigue aumentando. Al mismo tiempo, empero, los riesgos cibernéticos parecen también evolucionar, y lo hacen aún más rápido.

Por otra parte, el riesgo cibernético ha pasado del simple robo de datos y la preocupación por la privacidad a esquemas más sofisticados que pueden afectar a negocios, industrias, cadenas de suministro y naciones, lo que le cuesta a la economía miles de millones de dólares, y perjuicios de toda índole a empresas de múltiples sectores.

La encuesta revela asimismo muchos signos alentadores de mejora en la forma en que las organizaciones ven y gestionan el riesgo cibernético; por ejemplo, destaca que el riesgo cibernético es ahora, clara y firmemente, una prioridad en las agendas de riesgo corporativo, y que se nota un cambio positivo hacia la adopción de una gestión más rigurosa e integral en diferentes áreas.

La innovación tecnológica es vital para la mayoría de las empresas. Sin embargo, esta necesidad, que obviamente representa ventajas nunca antes experimentadas, añade aún más complejidad al entorno tecnológico de una organización. El riesgo cibernético se convierte entonces en la constante de esta ecuación. La creciente interdependencia y digitalización de las cadenas de suministro conlleva un riesgo cibernético mucho mayor para todas las partes, aunque muchas empresas no se perciben a sí mismas como amenazas para la cadena de suministro de la que son parte, y, por el contrario, piensan que están muy expuestas al riesgo cibernético de parte de sus proveedores.

Si desea conocer A Profundidad el estudio de Marsh, ingrese a www.anuarioseguros.lat y ubique el documento en la categoría Reportes.

#Editorial

EDITORIAL

GARANTÍAS: EL IMPERATIVO DE IR A LAS CAUSAS

Es por mucha gente conocida la frase de que, cuando a la economía de Estados Unidos le da catarro, a México le da pulmonía. Algo similar le sucede al sector afianzador cada vez que la inversión en obra pública o privada se detiene, como ocurrió por lo menos a junio del año en curso.

No es raro que, al iniciarse un periodo administrativo nuevo, con otro Gobierno Federal, la obra pública se vea frenada, debido, diríase, a los acomodamientos naturales que se registran en una etapa semejante, con los efectos ya conocidos por los afianzadores, cuyo crecimiento no solo se ve estancado, sino que incluso cae.

Frente a esos catarros periódicos, derivados de los cambios políticos sexenales, la fianza tiende a reaccionar de una forma también natural, y quizá hasta comprensible, y la problemática de su operación comercial se agudiza al entrar en una guerra de precios que ya ni siquiera sorprende.

Por lo menos en el caso de México, en momentos así vuelve a cuestionarse el valor de la fianza. Entonces nuevamente se habla de que las empresas que la operan no pagan cuando se les presentan reclamaciones; pero casi nunca se consideran minuciosamente las razones por las cuales estas empresas actúan así.

El decimosexto Seminario Técnico de Fianzas y Crédito que se realizó en Ciudad de México a principios de octubre gracias al impulso y gestión de la Asociación Panamericana de Fianzas (PASA APF) permitió asomarse a lo que sucede en el terreno de las garantías, con lo cual hay que mencionar también al seguro de Caución y al seguro de Crédito.

En el ámbito del crédito se sabe por experiencia que, cuando la economía se ve mermada, el incumplimiento de contratos aumenta, y no tanto por la voluntad de no cumplir, sino por la incapacidad económica que llegan a padecer algunas empresas.

En México, al cuestionamiento sobre la utilidad de la fianza como garante de contratos siguió la creación del llamado *seguro de Caución*, un mecanismo que no avanza conforme se pensaba por una razón muy simple: su falta de claridad desde el punto de visto jurídico.

Todo indica que se quiso resolver un problema sin intentar comprender sus

causas sino a partir de las consecuencias: el no pago, el rechazo de las reclamaciones por parte de las afianzadoras, y se buscó crear el concepto de *pago a primer requerimiento* sin ir a las razones o motivos de fondo que daban pie a esa negativa.

Por lo menos en el terreno de la obra pública, operando con fianzas los contratos se vician por su forma de administrarse, por malas prácticas en general; y éstas pueden obedecer al núcleo técnico del asunto o a la ética, pero indefectiblemente terminan por viciar el contrato, trastocándolo a tal grado que se invalida.

Es plausible por ello que en estos momentos haya disposición al diálogo para establecer en el seguro de Caución un procedimiento que permita cierto tipo de presentación de reclamaciones que impida ocultamiento de circunstancias, anomalía que propiciará a fin de cuentas el rechazo de las reclamaciones.

No obstante, ya se trate de fianzas o de seguro de Caución, lo cierto es que, si se va al origen de la problemática en busca de solución, cosa muy deseable, lo que se requiere es que afianzadores, aseguradores y sobre todo autoridades pongan el dedo en el renglón de las causas y no cejen.

Es obvio que, si este enfoque se mantiene, las consecuencias cambiarán o, en el último de los casos, existirán más elementos para actuar y de esa manera sanear la forma en que opera la fianza, liberando así de lastres a este instrumento de garantía, que indudablemente impulsa el desarrollo del país cuando funciona con normalidad.

En la historia de aseguradoras y afianzadoras ha habido etapas en las que a los administradores de riesgos de grandes corporaciones estatales y paraestatales y privadas se les instruye sobre la mejor manera de presentar reclamaciones procedentes.

En el entendido de que las garantías son operadas por empresas de acreditada solvencia, lo que queda es esperar a que se establezcan las medidas que permitan modificar las estadísticas de cumplimiento, de manera tal que la confianza en estos instrumentos se cree o se fortalezca.

Fianza y seguro de Caución podrán convivir si las reglas del juego son claras y definitivas.

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

FUNDADOR

Genuario Rojas Mendoza
genuario@elasegurador.com.mx

CONSEJO EDITORIAL

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

DIRECTOR GENERAL

César Rojas Rojas
crojas@elasegurador.com.mx

EDITOR EN JEFE

Luis Adrián Vázquez Moreno
lavazquez@elasegurador.com.mx

REDACCIÓN

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

FOTOGRAFÍA

Reymundo Martínez Merino
rmartinez@elasegurador.com.mx

DISEÑO

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

COORDINADORA DE PUBLICIDAD

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

PUBLICIDAD

Patricia Álvarez Rivera
Xanath Sánchez Ceballos

ADMINISTRACIÓN

Briza Islas Yáñez
administracion@elasegurador.com.mx

SUSCRIPCIONES

Mayra Solís Tenorio
suscripciones@elasegurador.com.mx

ASESORÍA JURÍDICA

Lic. Gerardo Trigueros Gaisman

EL ASEGURADOR, periódico quincenal con circulación entre profesionales y empresas de los sectores asegurador, afianzador y ejecutivos de la industria, el comercio y los servicios de la República Mexicana y de seguros y fianzas en el extranjero. Número de reserva al título en Reservas de Derechos de Autor 58-85; núm. de Certificado de Licitud de Título 2500 y núm. de Licitud de Contenido 1601. Registro postal Núm. PP09-1528. Autorizado por Sepomex. Impreso en: IMPRENTA DE MEDIOS S.A. DE C.V. Av. Cuicahuac 3353, Col. Ampliación Cosmopolita, Delegación Azcapotzalco, C.P. 02670, Ciudad de México. Tels. 55 5355 7794 y 55 5355 6702.

Año XXXV No. 840

Miembro activo de



Visítanos en:

www.elasegurador.com.mx


#Ahorro #Condusef

Prioridad inexcusable, acercar educación y servicios financieros a la población

En la búsqueda de lograr la bancarización de todos los municipios del país no basta acercar los diversos servicios financieros actuales y futuros, sino que también hay que llevar a la población la educación que le permita hacer un uso adecuado de ellos para que la inclusión repercuta favorablemente en su calidad de vida, según lo expresado por funcionarios que hablaron durante la inauguración de la 12.ª Semana Nacional de Educación Financiera 2019 (SNEF 2019), la cual se llevó a cabo del 7 al 13 de octubre en todo el país.

La puesta en marcha del evento, que en esta edición permitió el desarrollo de más de 4,000 actividades gratuitas, se efectuó durante un acto realizado en la primera sección del Bosque de Chapultepec de Ciudad de México, donde se hizo hincapié en la necesidad de orquestar los esfuerzos de los sectores público y privado y enseñar permanentemente a la gente a usar mejor sus recursos mediante herramientas como el crédito y los seguros, pues no basta hacerlo durante una semana al año. El buen manejo de las finanzas personales debería ser una práctica cotidiana, muy extendida y de divulgación continua.

En la inauguración estuvieron Gabriel Yorío González, subsecretario de la Se-

cretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); Luis Niño de Rivera Lajous, presidente de la Asociación de Bancos de México (ABM); Óscar Rosado Jiménez, presidente de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef); Galia Borja Gómez, tesorera de la Federación; Manuel Escobedo Conover, presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS); y Jessica Serrano, directora de Educación Financiera y Fomento Cultural del Banco de México.

En la apertura del evento, que se llevó a cabo bajo el lema "Construyendo tu futuro financiero", los oradores hicieron un llamado a todos los que participan de manera activa y preponderante en la economía nacional para que inviertan en telecomunicaciones con el propósito de incluir en el sistema financiero a miles de habitantes de comunidades rurales y bancarizar todos los programas sociales. Esto permitirá que más mexicanos tengan acceso al sistema financiero nacional.

Según el programa de actividades del evento, en esta Semana Nacional de Educación Financiera participaron 54 instituciones públicas, educativas, privadas y sociales, entre las cuales destacó la presencia de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) y de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías (AMIG), las cuales mostraron a los ciudadanos las ventajas que ofrecen a la sociedad los servicios financieros que promueven.

Por medio de juegos, cuentos, obras de teatro, conferencias, talleres y otras actividades lúdicas, niños, jóvenes y adultos disfrutaron de muchas sorpresas relacionadas con los productos y servicios que ofrecen bancos, aseguradoras, afores, burós de crédito, bolsas de valores y otras entidades financieras. Y, como no podía ser de otra manera, se habló de las ventajas que ofrece la nueva herramienta llamada *Cobro Digital (CoDi)* para dejar de usar efectivo y hacer compras más seguras y más sencillas.

La SNEF 2019 buscó sensibilizar a la población de una forma amigable y en-

trenida sobre la importancia de desarrollar capacidades financieras suficientes para administrar y aprovechar de la mejor manera los recursos con los que se cuenta; también se pretendió enseñar a utilizar responsablemente el crédito, la necesidad de contar con un presupuesto, la importancia de proteger el patrimonio mediante los seguros y la obligación de ahorrar para el futuro en una afores; y se divulgaron las actividades de las empresas fintech, entre otros temas.

Gabriel Yorío González, funcionario de la SHCP, dijo que el Gobierno Federal desea que todos los programas sociales estén bancarizados para permitir que aquellas personas que están excluidas del sector financiero tengan acceso a una cuenta bancaria y así puedan desarrollar una cultura del ahorro que cimentará el crecimiento de la banca digital en México. Ambas iniciativas, añadió, brindan una oportunidad excelente para trabajar en inclusión y educación financiera, y "deben ir de la mano".

A su vez, Óscar Rosado Jiménez, presidente de la Condusef, destacó que el mayor reto de dicho organismo es llevar la educación financiera a toda la población. Se dijo convencido de que por medio de los programas sociales que impulsa el Gobierno de México esto será posible.

APLICACIONES TECNOLÓGICAS

PRESENTAMOS EJECUTIVO INTELIGENTE, EL CHATBOT EXPERTO EN SEGUROS.

Soluciones tecnológicas para los sectores

FINANCIERO

ASEGURADOR

AUTOMOTRIZ



EJECUTIVO INTELIGENTE

- Consulta directa al sistema de pólizas.
- Disminución de recursos humanos.
- Sensación cálida y humana.

www.saosistemas.com

SAO
BUSINESS & IT SOLUTIONS

El agente siempre será fundamental en la cadena de valor del sector



Jorge Vergara Macip

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

En una época dominada en gran medida por la tecnología, el agente de seguros sigue siendo el canal por excelencia para la comercialización de coberturas, ya que sus consejos y asesoramiento personalizado nunca serán sustituidos por las herramientas digitales, en las que el intermediario puede apoyarse para así potenciar su oficio.

Esta reflexión fue el centro de la conversación con Jorge Vergara Macip, director de Seguros de Personas en Seguros Atlas, quien nos recibió en su oficina para hablar sobre diversos temas del sector asegurador, pero siempre enalteciendo la labor que cumplen los agentes dentro de la compañía que representa.

Vergara Macip fue enfático: "El agente es la columna vertebral de la compañía". Además, sostiene, en 90 por ciento de los casos el asesor es el único contacto personal que tiene la aseguradora con el cliente, por lo que, reitera, cuando se trata de la vida y la salud de los clientes, éstos prefieren a una persona que les explique, los oriente y esté con ellos a lo largo del tiempo.

"Es el agente, por medio de su interacción con asesorados y referidos quien conoce al cliente y mide el riesgo de un prospecto. Sabe exactamente a quién le está vendiendo la póliza, determina con precisión lo que necesita el prospecto y además tiene la habilidad y sensibilidad para llevar a cabo un diagnóstico que permita medir sus condiciones de salud, su circunstancia socioeconómica y hasta evaluar su calidad moral. En resumen, el asesor es el primer filtro; es el que dice que una persona es apta para tener un seguro", explica Vergara Macip.

El director de Seguros de Personas en Seguros Atlas considera que, a pesar de la reñida competencia que existe hoy en día en México, aún hay mercado para todos los agentes; y cree que este oficio debe asumirse y desarrollarse como una vocación de servicio que ofrece estabilidad y protección a las familias, a la población en general.

Señala que este oficio debe asumirse como una vocación de servicio para brindar estabilidad y protección a la población

Esta figura es un filtro irremplazable para blindar la suscripción en Vida y Gastos Médicos, afirma Jorge Vergara Macip

"Es muy importante sentirse orgulloso de ser un factor de estabilidad financiera, de ser un agente de seguros que va a ofrecer protección económica en caso de que suceda un siniestro o un desequilibrio monetario en el seno de las familias. Desde mi punto de vista, eso es lo que da mayor satisfacción en esta profesión de intermediario", expresó Vergara Macip.

Durante la conversación, nuestro entrevistado, quien es actuario, se refirió a un tema tabú dentro del sector asegurador: el cambio que existe desde hace algunos años en la composición de las familias. En tal sentido, indicó que esos núcleos, ahora tan diversos, también tienen necesidades de seguros y deben tomarse en cuenta a la hora de la comercialización de productos.

"Hace algunos años existía mucho temor tanto entre la sociedad como entre las propias aseguradoras por los cambios en la composición de las familias. En otras épocas era más complicado por las parejas múltiples, pero considero que la apertura mental es esencial; y, cuando vemos que son parejas estables y con intereses comunes, no veo por qué espantarnos a la hora de que éstas decidan comprar seguros", analizó el funcionario.

En el encuentro incluso hubo oportunidad de platicar sobre el aumento en la expectativa de vida y cómo influye esto en los ramos de Vida y Gastos Médicos. "Los productos se tienen que ir adecuando a esta nueva realidad. Hay que adaptar las necesidades del seguro a las características emergentes y nuevos rasgos de la población", precisó el actuario.

Vergara Macip aseveró que el seguro de Vida debe ofrecerse a un plazo mayor por los cambios en la esperanza de vida. Caso contrario se presenta en Gastos Médicos, ramo en el que las aseguradoras deben reinventarse, porque en la salud existe una morbilidad mayor por causas de la edad; y además en la vejez existen enfermedades más costosas que exigen otro tipo de tratamientos, y eso repercute en el aumento de la demanda de servicios médicos.

Durante la conversación con *El Asegurador*, el director de Seguros Atlas pronosticó un futuro alentador para dicha compañía. La visualizó con las características y la preparación necesarias para afrontar los retos que se avecinan. A decir del director del área de Seguros de Personas, el principal objetivo de la empresa estriba en mantener el lugar que ostentan en el mercado, sobre todo en la calidad de su servicio y en la pertinencia de los productos que comercializan.

Y finalizó de esta manera: "Seguros Atlas es una empresa ciento por ciento mexicana, con una solvencia financiera extraordinaria. Tenemos un compromiso muy arraigado con nuestra fuerza de ventas y con todos los proveedores. Lo que nos distingue entre las principales compañías del país es que siempre tenemos las puertas abiertas y brindamos un trato preferencial a todos los agentes, sobre todo con seguros a la medida".

PROPORCIONANDO SOLUCIONES
A LA MEDIDA

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



ESPECIALISTAS EN ATENCIÓN DE ACCIDENTES



Lanza MiCRO en Colombia seguro para proteger a familias más vulnerables



Es dicho país el primero de tres en los que MiCRO promoverá esta cobertura

La póliza ofrece protección integral contra desastres naturales

La cobertura, que es paramétrica, se activa automáticamente al ocurrir el evento

Con el objetivo de fortalecer la resiliencia de las familias más vulnerables y de bajos ingresos, se presentó en Colombia un seguro innovador que ofrece protección integral contra desastres naturales.

En un comunicado de prensa, Microinsurance Catastrophe Risk Organization (MiCRO) informó que ésta es la primera de tres naciones de la región en las que promoverá esta cobertura, denominada *Mi Inversión Protegida*.

MiCRO indica que este producto ofrece a los pequeños productores y empresarios una protección de todo riesgo contra pérdidas directas y una cobertura paramétrica que se activa automáticamente cuando ocurren eventos severos de exceso de lluvias, terremotos o sequías.

Además, la empresa sostiene que el componente paramétrico les permite realizar pagos rápidos y ayudar a los clientes a recuperarse de los altos costos y las cargas adicionales que acarrearán las catástrofes naturales. Todo ello, afirma MiCRO, mediante tecnología de punta que expande los límites tradicionales de asegurabilidad.

"El producto se diseñó para servir a cualquiera que realice actividades productivas y, como tal, ofrece protección adecuada a un público muy amplio, una característica crítica para lograr escala", expresó Carlos Boelsterli, CEO de MiCRO.

En el comunicado se subraya que los sectores de la agricultura y las pequeñas empresas son extremadamente vulnerables a los desastres naturales; y, por ende, los daños que la naturaleza les

inflige afectan considerablemente a las economías latinoamericanas.

"El cambio climático es un multiplicador de amenaza para muchos de estos eventos, ya que aumentan la intensidad y la frecuencia de los desastres naturales. El enfoque de MiCRO para mitigar los efectos de estas tragedias es una alternativa real que aumenta la resiliencia de los segmentos más vulnerables de la población", concluye MiCRO en su reporte.

Un seguro de
GRANDES SUMAS
al **MÁS BAJO PRECIO**

✓ S.A. 750,000 DLS
en adelante

✓ Temporales y O.V.

✓ Beneficios por
invalidez y muerte
accidental

Seguros en México
A PRECIOS DE E.U.A

Descuentos de
hasta **50%** en
riesgo estándar

+ Descuentos
adicionales

En riesgos **Preferentes**

Insignia Life
El seguro de tu vida®



www.insignialife.com (55) 3088 3663 800 00 55555

SE DICE...

Genuario Rojas M.
@GenuarioRojas

César Rojas
@pea_crojas

El 9 de octubre del año en curso, el actuario Pedro Aguilar Beltrán renunció a la vicepresidencia de Operación Institucional de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), con lo cual prácticamente se ha ido de ella todo el equipo que hacia finales del sexenio anterior encabezaba la maestra Norma Alicia Rosas Rodríguez. Habrá que ver de qué modo queda conformada la nueva estructura del organismo supervisor que hoy preside Ricardo E. Ochoa Rodríguez y qué repercusiones tiene todo el movimiento realizado a partir de la llegada del gobierno federal en funciones.

Del 7 al 13 de octubre se llevó a cabo la 12.ª Semana Nacional de Educación Financiera (SNEF 2019). Óscar Rosado Jiménez, presidente de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), recordó, durante la puesta en marcha del evento, efectuado en Ciu-

dad de México, que en este esfuerzo, encaminado a que la sociedad haga mejor uso de su dinero en términos de ahorro, crédito, seguros, participan instituciones públicas y privadas. Ahí estuvo el presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), Manuel Escobedo Conover.

En días pasados nos reunimos para comer con Rodrigo Avendaño Garza, director general de Aarco, empresa que creada al alimón con Francisco Alatorre



Alejandro Serrano, director general de TBS Intermediario de Reaseguro, lideró la celebración del décimo aniversario de la firma



INSTITUTO PARA LA FORMACION INTEGRAL GARAM S.C.

¿SEGURO DE CAUCIÓN?

APRENDE, ASESORA
COMERCIALIZA

CURSO EN LÍNEA

Dirigido a intermediarios de fianzas y seguros de daños, suscriptores y administradores de riesgos

Informes en: contacto@ifig.mx

DISPONIBLE
EN
SEPTIEMBRE,
OCTUBRE Y
NOVIEMBRE
2019.

www.ifig.mx

y Fierro hace 33 años. Dedicada siempre a la venta de seguros, Aarco es ahora una de las principales promotorías en el sector, con 2,200 agentes y 500 empleados. Hablamos sobre la necesidad de promover el aseguramiento, comenzando por el seguro de Vida para proteger lo esencial; el de Gastos Médicos, para tener acceso a una salud mejor, el de Daños, en especial para pequeñas y medianas empresas. Rodrigo fue uno de los fundadores y primer presidente de la Asociación de Promotores de Agentes, hoy Aspro GAMA México.

La Sección Ciudad de México de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (Amasfac) y el Comité de Fianzas de este organismo realizaron el 30 de septiembre un desayuno-conferencia en el que participó Carlos Bravo Regidor, politólogo, profesor del CIDE (Centro de Investigación y Docencia Económicas) y columnista de distintos medios nacionales e internacionales. El atractivo tema fue "La teoría del crecimiento económico del Gobierno de México", abordado con objetividad. Sin embargo, no deja de preocupar el panorama que en este sentido presenta la administración encabezada por el presidente Andrés Manuel López Obrador; aunque algunos sectores crecerán en este contexto de incertidumbre. Por lo pronto, los afianzadores ahí reunidos han vivido unos meses muy negros.

El Seminario de Retiro y Salud que organizan conjuntamente la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores (AMAC), el Colegio Nacional de Actuarios (Conac) y la Asociación Mexicana de Actuarios (AMA) ha ido creciendo significativamente durante los tres años que lleva efectuándose. Para dar a conocer los resultados de la edición 2019 y confirmar que el evento se llevará a cabo en 2020, las entidades mencionadas convocaron a un desayuno en el Club de Industriales durante el cual agradecieron a las empresas patrocinadoras (gracias por el reconocimiento a *El Asegurador*) y tomaron nota de algunas ideas para mejorar la experiencia que este año reunió a más de 500 personas interesadas en los temas citados.

Carlos Boelsterli, CEO de Microinsurance Catastrophe Risk Organization - SCC (MiCRO), nos escribió justamente el 7 de octubre para hablarnos del lanzamiento, ese día, de un producto en Colombia, que luego tendrá presencia en otros mercados, entre ellos el mexicano. Literalmente, el asegurador dijo que, después de haber logrado la aprobación regulatoria y el lanzamiento de los primeros programas piloto en Guatemala y El Salvador, Microinsurance Catastrophe Risk Organization (MiCRO) ampliará las actividades a otros tres países en los próximos dos años.

Boelsterli explicó que el primer país de expansión fue Colombia, donde MiCRO, en un esfuerzo conjunto con SBS, una compañía de seguros, diseñó y lanzó un seguro innovador contra catástrofes naturales, creado específicamente para fortalecer la resiliencia de las familias vulnerables y de bajos ingresos. El producto se distribuirá por medio de Bancamía, un banco de la Fundación Microfinanzas BBVA. *Mi Inversión Protegida* (el nombre del producto) ofrece a los pequeños productores y empresarios

#Opinión #Seguros

una protección de todo riesgo contra pérdidas directas y una cobertura paramétrica que se activa automáticamente cuando ocurren eventos severos de exceso de lluvia, terremotos o sequías. El componente paramétrico permite a SBS realizar pagos rápidos y ayudar a los



Pedro Aguilar Beltrán renunció a la vicepresidencia de Operación Institucional de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF). Con su salida se ha relevado ya a todo el equipo que hacia finales del sexenio anterior encabezaba la maestra Norma Alicia Rosas Rodríguez

clientes a recuperarse muy pronto de los costos y las cargas adicionales que traen consigo las catástrofes naturales.

"Comunidades LGBT y drogas" es el título de la plática que Omar Anguiano García ofrecerá el 17 de octubre del año en curso en el auditorio de General de Seguros en Ciudad de México. La conferencia forma parte del programa de trabajo de la Asociación de Seleccionadores de Riesgos en el Seguro de Personas, A. C. (Aserp), organismo cuyo consejo directivo integran Carlos Colín Moreno, presidente; Armando Garza Rodríguez, vicepresidente; Claudia Rodríguez Gómez, secretaria; y Omar Anguiano García, tesorero. La cita es a partir de las 17:15 horas.

La Asociación de Funcionarios del Sector Asegurador, A. C. (FUSA), tiene todo listo para recibir a los participantes de su trigésima cuarta convención anual, que se efectuará en Cancún, Quintana Roo, del 31 de octubre al 3 de noviembre de 2019. Ya es tradicional que FUSA (en la actualidad presidida por Agustín Rosales Tapia) diseñe atractivos temarios



Jorge Orozco Lainé, personaje que ha dedicado gran parte de su vida al impulso de las garantías en el país, fue homenajeado en el marco del Seminario Técnico Ciudad de México celebrado por la Asociación Panamericana de Fianzas

académicos e invite para desarrollarlos a representantes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y de firmas consultoras de alto nivel, así como a miembros de la propia asociación. Des-

ahogan temas muy relevantes para los sectores asegurador y afianzador.

Después de que la Amasfac (Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A. C.) llevó a cabo su ya reconocida Semana de la Previsión en todo el país, en la que algunos de sus miembros visitan colegios para promover la prevención y la seguridad, este organismo se apresta a efectuar su Torneo de Golf, el cual se realizará en noviembre el Club de Golf Bellavista. Bajo el sistema "a go go", este evento marca el cumplimiento de 20 años durante los cuales se ha realizado, antes en otros campos del Valle de México. Se dan cita ejecutivos de las instituciones de seguros y de fianzas, así como agentes y algunos invitados especiales.

Munich Re, la reaseguradora que en México dirige Maximilian Kückemans, celebrará el 22 de octubre su evento Futurehouse, con el cual inaugura de manera oficial la remodelación que le realizaron a sus instalaciones, ubicadas en la colonia San José Insurgentes de Ciudad de México. En este evento, al cual solo podrá accederse por invitación, se tratarán temas relativos a innovación, Agile, soluciones financieras, riesgo cibernético, Data Analytics, Life-Box, Paramédicos y Global Consulting. El evento promete mucho, y no solo por los temas, de por sí relevantes, sino por la convocatoria de primer nivel que suele realizar Munich Re.

Dos días más tarde, el 24 de octubre, Munich Re festeja su tradicional Oktoberfest, un evento que organiza para festejarlo con clientes y amigos de la firma. Para nosotros será una pena no poder estar ahí ese día (aunque *El Asegurador* claro que estará), pues la fecha coincide con el primer MDRT DAY MÉXICO. Sobre este primer encuentro de la Million Dollar Round Table en México hemos escrito y publicado bastante. Al día de hoy suman ya 800 agentes de seguros provenientes de todo el país.

Ésta es la primera vez que un MDRT DAY se hace en México, y hemos tenido el honor de coordinar todo lo relativo a esta cita, a la que acudirá, por cierto, Regina Bedoya, presidenta actual de MDRT, y varios de sus exponentes más prominentes. Se avizora ya una fiesta espectacular para los agentes, a quienes agradecemos toda la confianza brindada. Queremos aprovechar estas líneas para agradecer también el compromiso y respaldo de Seguros Monterrey New York Life, Insignia Life, Mapfre Seguros México, Prudential México, Seguros Atlas y PanAmerican México. Gracias por creer y participar activamente. Ya les contaremos cómo nos fue.

Esos días serán de pura capacitación de primer nivel, pues unos días antes, del 20 al 23 de octubre, se realizará la segunda edición de LAMP México, organizada por Aspro GAMA México, la asociación que preside Tere del Toro. Coral Beach Cancún será el hotel sede de este importante evento, que tuvo una experiencia inaugural muy exitosa el año pasado, con pláticas diseñadas para los promotores latinoamericanos y que contó también con un respaldo muy sólido de GAMA Internacional. En este marco se entregan, durante la cena, los premios a lo mejor en prácticas de promotorías, así como el Trofeo George Holden, que reconoce al mejor promotor de todo el país, de acuerdo con los

parámetros de dicha institución.

Más que merecido fue el reconocimiento que en el marco de Seminario Técnico Ciudad de México la Asociación Panamericana de Fianzas le tributó a Jorge Orozco Lainé. Este afianzador de hueso colorado no solo ha dedicado su vida a fomentar el uso de este instrumento financiero, sino que siempre ha impulsado el conocimiento sobre la materia. No solo presidió a la propia APF y a la asociación que aglutina a las compañías del ramo en los tiempos, diríase, más recientes, sino que incluso presidió el añejo Comité de Instituciones de Fianzas de la Asociación de Banqueros de México, denominaciones que hoy ya han cambiado. ¡Ehonorabuena!

Felicitaciones a Alejandro Serrano, director general de TBS Intermediario de Reaseguro, y a todo su equipo directivo y personal administrativo, por la celebración del décimo aniversario de su empresa, motivo por el cual ofrecieron un coctel al mercado, un evento que resultó bastante concurrido. Hubo oportunidad de saludar a numerosos profesionales de la actividad del seguro y de la fianza en las diferentes facetas del negocio. Les deseamos que vengan muchos años más.

Ya huele a pan de muerto, y estamos a nada de ver las primeras luces de Navidad, pero el sector aún estará bastante movido este par de meses. Muchos eventos estarán efectuándose hacia el

cierre de año, aunque desde ahora los invitamos a que vayan separando en su agenda el 9 de marzo de 2020 para participar en la Copa El Asegurador, torneo que, como sus ediciones anteriores, se llevará a cabo en el Club de Golf Los Encinos, en el Estado de México.

Finalmente, desde Se Dice... les expresamos nuestro más sincero agradecimiento a todos los que han hecho posible llegar —con la edición presente— a 35 años de publicación quincenal ininterrumpida (y ahora también en versión digital) de *El Asegurador*. Han sido tantas las formas de impulsar este proyecto y tantos los que lo han hecho posible que simplemente nos queda decirles: muchas gracias.

¿Sabías que en México se roban más de 23 autos cada hora?

Podrías ser tú
¡Invierte en tu tranquilidad!

800 782 5482 | www.somosqualitas.com

Aseguramos autos, cuidamos personas

Cuando en marzo de 1979 comencé a trabajar en la sección "Mundo Financiero" del periódico *El Universal*, en lugar de que se me diera un orden de trabajo se me puso en las manos un directorio de la llamada *Sección Amarilla*. Hablamos de hace apenas cuatro décadas, cuando, aunque usted no lo crea, el seguro y la fianza no eran sectores que, ante los ojos de los medios, generaran noticia alguna; y esto se explica por el desconocimiento que de estos servicios financieros existía.

Así que el camino hubo que iniciarlo buscando en ese voluminoso directorio y, con el paso de los días y los meses, partir piedra para abrir a la información a sectores escudados entonces en el término *conservadores*. Pocos eran aquellos que se atrevían a proporcionar información, a expresar sus ideas. Algunos incluso pagaron caro la osadía de compartir lo que pensaban, lo que provocó que algunos se cerraran aún más para conceder entrevistas.

Dos años transcurrieron antes de que, sorprendentemente, Manuel Maestro López, en ese entonces dueño y director de la revista española *Actualidad Aseguradora*, me invitara a ser parte del equipo que desarrollaría una serie de actividades en el marco de la Conferencia Hemisférica de Seguros de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (Fides), un evento que tuvo como sede Acapulco y que recibió a aseguradores y reaseguradores de todos los continentes.

Para ese entonces, yo ya no trabajaba



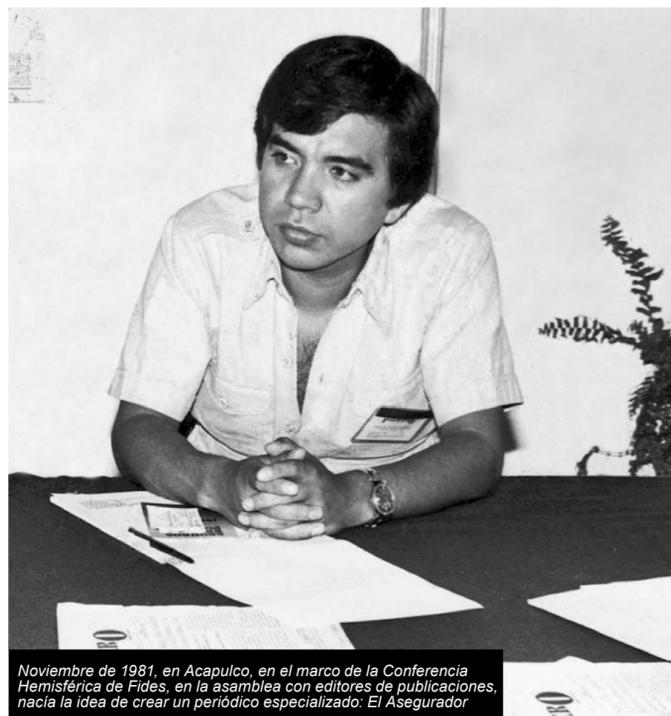
VIVIR SEGUROS®
con Genuario Rojas

@GenuarioRojas Genuario Rojas Mendoza

¿Cómo surgió *El Asegurador*?

para la sección financiera que en *El Universal* encabezaba Luis Enrique Mercado Sánchez, sino para un periódico casi centenario llamado *Boletín Financiero* y *Minero de México*. Éste era prácticamente el único en tocar los temas de seguros y fianzas como medio especializado. Los diarios los abordaban esporádicamente en las secciones financieras. Escribía yo una columna diaria, de lunes a viernes, y publicaba los martes un suplemento con esos temas.

Aunque temas de talleres y edición de publicaciones no me eran ajenos, en aquel evento de Fides aprendí, practicándolo, todo el proceso de producción de un periódico, pues Maestro López me confió la edición de un diario para los participantes. Fue una experiencia enriquecedora cumplir esa tarea en una época en la que la tecnología demandaba cosas muy distintas de las que exige



Noviembre de 1981, en Acapulco, en el marco de la Conferencia Hemisférica de Fides, en la asamblea con editores de publicaciones, nació la idea de crear un periódico especializado: *El Asegurador*

hoy. Formábamos e imprimíamos en la imprenta del periódico *Novedades* de Acapulco.

El español Maestro López era, en ese entonces, secretario general de la Asociación Iberoamericana de Prensa de Seguros (Aipres), un organismo que presidía el argentino Enrique Cusano. La asociación había logrado filtrarse como miembro adherente de Fides. En uno de los espacios, los editores de publicaciones especializadas en seguros de diversos países miembros de Aipres celebraron su asamblea, a la cual me invitaron y me aceptaron como miembro adherente.

Fue al aceptármeme como miembro de esa asociación -de la cual años después sería yo vicepresidente y posteriormente presidente-, cuando tuve la idea de crear un medio especializado en seguros y fianzas. Pensé en un periódico, quizá porque era lo que hacía, lo que sabía hacer, y porque todos los otros miembros representaban revistas. Allí estaba representada también, por ejemplo, *Revista Mexicana de Seguros y Fianzas*. Con esa idea regresé a la capital del país.

Cuando hoy me preguntan cómo surgió *El Asegurador*, es usual que deje de

#Opinión
lado el momento que ahora comparto, pero creo que la idea y la decisión tuvieron como lugar de origen esa reunión de editores. Lo demás ya fue pasar por toda una serie de vivencias y circunstancias en las que hubo luces y sombras, pero ante todo miedos, porque muchos obstáculos estaban a la vista, y para colmo luego se agregaron otros, como, un año después, la estatización de la banca, que colocó a varias aseguradoras y afianzadoras en poder del Gobierno.

Hay quienes sugieren que, cuando tengamos un sueño así, no lo compartamos; otros recomiendan contarlo, cómo no, pero a escasísimas personas. Tuve la

suerte de platicarle mi proyecto a un compañero de trabajo y amigo: Ezequiel Fernández Ramírez, un contador que me ayudó a mantenerlo latente, derrumbando muchas barreras que yo mismo me colocaba para justificar mi inacción, probablemente avasallado por el temor de dejar la mal llamada *zona de confort* que representaba mi empleo.

Pero un día me encontré por ahí con don Alberto Bitar, dueño de los talleres donde se imprimía el periódico para el cual yo trabajaba, y me preguntó que en qué andaba, que si no tenía algún proyecto. Le dije que sí, que quería hacer un periódico de seguros y fianzas, pero que los dineros no me daban para los 10,000 ejemplares con los que yo deseaba iniciar. Añadí que ya había pedido cotización en sus talleres y que, hechas las cuentas, debía yo esperar a mejores tiempos.

“¿El dinero es todo su problema, don Genuario? A mis muchachos les encanta trabajar con usted; así que traiga sus materiales, comience ya con ese periódico, que ya me pagará cuando pueda”.

Esta generosa frase, en síntesis, fue la que hace 35 años concretó el sueño de crear *El Asegurador*.

Servicio de excelencia en Daños Para ti



Nos interesa tu crecimiento y el bienestar de tus clientes, por eso:



- ✓ Tenemos más de 88 oficinas de atención y servicio en el país.
- ✓ Damos respuesta a llamadas en caso de siniestro en menos de 20 segundos.
- ✓ Asignamos a un ajustador de siniestros de Daños a más tardar en las 24 horas siguientes al reporte.

En HDI SEGUROS estamos listos para cuidar a tus clientes en todo momento con nuestros seguros de Daños:



Empresa: adaptamos nuestra cobertura dependiendo del giro y actividad que tenga su empresa.



Transporte: sus productos o mercancía viajarán seguros por cualquier medio de transporte.



Maquinaria Especializada: aseguramos su maquinaria para evitar que sus actividades se paren por daños o imprevistos.



Casa: Contamos con 13 coberturas para proteger su hogar como si fuera nuestro.



Responsabilidad Civil: si tienen un incidente que dañe a terceros, los respaldamos.

Si necesitan ayuda:

Contarán con nuestra red de ajustadores a nivel nacional. Y si tus clientes tienen un siniestro menor a \$150,000 pesos, agilizamos el pago de su indemnización con un proceso fácil y rápido.

Te ayudamos a hacer más fáciles sus momentos difíciles, con un servicio que cuida de ellos y de ti.

Hablando De Innovación... somos seguros.

seragente.hdi.com.mx

hdi.com.mx



INTERNACIONAL DE AJUSTES MACADO

Se une a la pena que embarga a la familia Cruz Thome por el sensible fallecimiento de la

Lic. Mónica Thome Almazán,
gran amiga y mejor persona.

Hacemos extensivas nuestras condolencias a su esposo Alejandro Cruz y a su hija Lizette Cruz Thome.

Descansa en paz

Octubre | 2019

América Latina requiere normas que faciliten mayor acceso al seguro

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

El mercado asegurador latinoamericano presenta grandes retos. Uno de los más importantes consiste en crear normas e iniciativas que permitan a la población tener mayor acceso a este tipo de protección financiera y que doten a las coberturas de la transparencia que la gente exige. Esto sin lugar a dudas contribuirá a que se eleven los índices de crecimiento del seguro, aseveró Tomás Soley Pérez, presidente de la

Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina (Assal).

Soley Pérez externó lo anterior desde Costa Rica, en el marco de la presentación en México del estudio *El mercado asegurador latinoamericano en 2018*, elaborado por Fundación Mapfre. En tal sentido, recaló la importancia que tienen los seguros como instrumentos de protección, pero advirtió que éstos deben ser sencillos y fáciles de entender y de comprar.

"Tenemos un reto importante en lo que respecta a una normativa que faci-

lite el acceso a los seguros en los mercados de la región. Desde la asociación hemos laborado para que algunos países cuenten con dichas iniciativas y así podamos darle un empuje y desarrollo mayor a la industria, pero aún hay mucho camino por recorrer", reiteró Soley Pérez.

El funcionario dijo que, a pesar de los desafíos regulatorios a los que se enfrenta la industria aseguradora latinoameri-

En la región existen avances normativos en países como México y Brasil, asegura Tomás Soley Pérez

cana, hay encomiables esfuerzos que se están efectuando en cada mercado de la región para que el sector pueda seguir su senda de crecimiento y se llegue a

mayores nichos poblacionales.

"En lo que respecta a solvencia hay grandes esfuerzos. Hay países en la región que han avanzado más en este tema, como México con Solvencia II. Brasil cuenta ahora con un método que va por esa misma línea. Cabe destacar que próximamente se implementará una norma internacional de supervisión con la que esperamos lograr un mercado más dinámico en el mediano plazo", subrayó Soley Pérez.

El presidente de la Assal expuso los tres pilares que contribuirán en el crecimiento de la industria. Además, estas bases serán parte importante en el diseño y comercialización de soluciones que estén basadas en las necesidades actuales de los consumidores, quienes han cambiado sus patrones de consumo.

"En la asociación nos enfocamos en tres pilares: el rendimiento de capital, la gobernanza y la conducta de mercado. En lo que respecta al rendimiento de capital, se ha avanzado con gran solidez. En la gobernanza de las entidades se han empezado a incorporar elementos de fortaleza, como Solvencia; pero el que está un poco más relegado es la conducta de mercado, debido a que en las prácticas de trato justo y de transparencia para el consumidor todavía falta mucho por hacer", profundizó Soley Pérez.

Para finalizar, el funcionario instó a la industria a virar su atención hacia riesgos emergentes, como el cibernético y todo lo relacionado con los desarrollos tecnológicos, ya que poco a poco éstos se están incorporando al mercado. A su juicio, tales riesgos se deben atender desde la regulación para así garantizar seguridad en las suscripciones y protección en los siniestros.

"Nadie duda de la importancia de estos productos para el mercado asegurador ni de los grandes aportes que otorgarán para lograr un crecimiento mayor de la industria, además de que darán a muchísimas personas un acceso más amplio al seguro. Por ello considero que no podemos dejar de lado estos riesgos; tenemos en la región un reto importante que a su vez es una oportunidad para potenciar el desarrollo sostenible de nuestro mercado a mediano y largo plazo", concluyó Soley Pérez.

El presidente de la Assal destaca los esfuerzos para que el sector siga creciendo y llegue a mayores nichos poblacionales

#Seguros #Solvencia

Celebra MAPFRE la 23° edición de la Copa de Golf MAPFRE



La Copa de Golf MAPFRE, logró recaudar la cantidad de \$5,599,286.00



Ciudad de México a 7 de octubre de 2019.- Como parte de su estrategia de relación con la comunidad y responsabilidad social MAPFRE, la aseguradora global de confianza, llevó a cabo su 23° edición de la Copa de Golf MAPFRE, con el fin de apoyar a instituciones sin fines de lucro, que contribuyen al bienestar de la sociedad.

El torneo se realizó en el Club de Golf Valle Escondido, en el cual directivos de MAPFRE compartieron momentos especiales con clientes, promotores, agentes, proveedores, corredores, socios comerciales, invitados de asociaciones, patrocinadores y colaboradores, para contribuir a esta noble causa.

Jesús Martínez Castellanos, CEO Regional LATAM Norte y CEO MAPFRE México, entregó el cheque por la cantidad de \$5,599,286.00 a las Asociaciones beneficiadas. Los fondos recaudados se repartirán entre las asociaciones: Fundación CMR, Fundación Doctor Díaz Perches, Junior League Of Mexico City I.A.P., Mano Amiga de Chalco, Nutre a un Niño y Renovación Unión de Fuerzas Unión de Esfuerzos.

MAPFRE y las Asociaciones agradecieron el apoyo de todos los Patrocinadores y Socios Comerciales, que hicieron posible la realización de este gran evento, para contribuir en conjunto al bienestar de la comunidad.

MAPFRE



Comisión Básica hasta **20%***

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

Nuestro Seguro para Automóviles ofrece:



No se paga deducible en los **DOS** primeros accidentes.



La primera cobertura contra Terceros Sin Seguro de Auto.



Si el auto estará en reparación, damos un Auto de Repuesto por 5 días.

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

agentes@elaguila.com.mx

elaguila.com.mx

Sectores energético y afianzador trabajan en el tema garantías; buscan aumentar la certidumbre en cumplimiento de contratos

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

Con el objetivo de que se les inyecte un dinamismo mayor a las inversiones que se realicen en materia de producción de energía y refinación de combustibles en el país, resulta vital trabajar en una agenda común entre el sector energético y el sistema afianzador que permita fortalecer la figura de las garantías, de manera tal que se implementen estrategias que promuevan la certidumbre en el cumplimiento de contratos en esta industria, señaló Juan Carlos Acra López, presidente del Consejo Mexicano de la Energía (Comener).

Durante una plática que tituló "Situación actual y futura de la industria energética en México", que formó parte del XI Encuentro Internacional de Fianzas y Seguro de Crédito, organizado por la Asociación Panamericana de Fianzas (PASA APF) en Ciudad de México, Acra López afirmó que las garantías son un pilar fundamental de la economía de las naciones y un motor infalible para conseguir mayor dinamismo en la industria energética del país. "Le hemos planteado a la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías (AMIG) trabajar muy de cerca para edificar un plan integral que permita a las pequeñas y medianas empresas (pymes) del sector energético no solo poder asumir nuevos proyectos, sino también dar cumplimiento a los contratos establecidos", explicó.

El presidente del Comener apuntó que el desafío que enfrentará México en el corto plazo para alcanzar la soberanía energética es mayúsculo y requiere desde ya la reactivación de múltiples proyectos tanto de orden público como privado. Desafortunadamente, desde la puesta en marcha de la administración económica, política y social que lidera Andrés Manuel López Obrador (AMLO) estos proyectos se han ralentizado o postergado. Puntualizó asimismo que para tener éxito en este objetivo se requiere obviamente la amplia participación del sistema de garantías.

El presidente del Comener advierte que el desafío que enfrentará México para alcanzar la soberanía energética requiere reactivar múltiples proyectos



Juan Carlos Acra López

"Para sortear con éxito los retos en el sector energético se necesita obligatoriamente un crecimiento económico que esté acompañado de desarrollo social. En tal sentido, y para evaluar en su justa dimensión aquello a lo que nos enfrentamos, tenemos el caso de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), la cual en 80 años ha logrado una capacidad de transmisión de 57 gigavatios (1 gigavatio equivale a 1000 millones de vatios); sin embargo, para lograr dar respuesta al consumo eléctrico nacional de los próximos 15 años, está obligada a levantar una red que duplique esa misma capacidad; mientras que en la industria petrolera lo ideal sería lograr una extracción de 3.5 millones de barriles diarios, pero actualmente la producción asciende apenas a 1.73 millones de barriles", explicó Acra López.

Desde la perspectiva del presidente del Comener, es obligatorio que el Gobierno Federal aclare su postura respecto a la política energética que desarrollará durante el sexenio. Dijo que definir la postura que México tomará en cuanto a las inversiones en esta industria lograría dinamizar al sector energético; aunque aclaró que es imperativo que se concreten nuevas rondas petroleras.

"Coincidimos con la Administración Federal en que se hayan revisado los modelos de contrato y la forma en que se lleva a cabo este tipo de negociaciones; no obstante, tenemos que dar un paso al frente e impulsar una

colaboración público-privada más acentuada, visto que el Estado por sí solo no tiene la capacidad para lograr la tan ansiada soberanía energética", sostuvo Acra López.

Preocupante rezago

El experto en materia energética indicó que México debe avanzar en la consolidación de proyectos que permitan la exploración y extracción de hidrocarburos en yacimientos no convencionales. Subrayó que adoptar esta práctica ocasionaría que las reservas actuales de gas en el país se duplicaran.

El presidente del Comener precisó que el consumo nacional de gas natural ha aumentado sustancialmente en los últimos años. Al respecto, especificó que hoy se tiene una demanda anual de 6,100 millones de pies cúbicos de este hidrocarburo; no obstante, advirtió, 88 por ciento de este producto se importa.

Acra López destacó que en el Consejo Mexicano de la Energía comparten la visión del Gobierno de alcanzar la soberanía energética asegurando el suministro de los combustibles para la sociedad mexicana mediante el fortalecimiento de Petróleos Mexicanos (Pemex) y la CFE como dos palancas del desarrollo nacional.

A pesar de lo anterior, continuó el presidente del Comener, es fundamental que se empiece a trabajar en

la forma en que se podrán alcanzar los objetivos propuestos.

"El idealismo se debe dejar atrás, porque todavía no se logra visualizar las formas en que se conseguirá lo prometido; por esa razón, es imperativo que se reenfoque la atención sobre la infraestructura que se deberá desarrollar para almacenar derivados del petróleo, gasolinas y diésel. En cuanto a la electricidad, el ejercicio debe apuntar a un objetivo similar, como la diversificación de la matriz energética; esto es, emplear tecnologías basadas en fuentes renovables, como la hídrica, eólica, solar, etcétera", amplió Acra López.

El consenso, una fórmula ganadora

Ya al término de su intervención, Acra López insistió en ver las alianzas público-privadas como piedra angular para desarrollar la infraestructura energética de México. Auguró que el sistema de garantías tendrá un papel protagónico en aras de conseguir la soberanía energética y brindarles certidumbre jurídica a los inversionistas.

"Apuntamos a que se logre cristalizar los consensos. Indudablemente que la Administración Federal ha fomentado las reuniones con el sector energético privado, pero tenemos que empezar a idear e implantar soluciones; y, en ese punto, es importante que exista la suficiente certidumbre jurídica; por lo tanto, las garantías, las fianzas, seguirán siendo un instrumento que proveerá tranquilidad y confianza y además promoverán el círculo virtuoso de la economía en el país", concluyó Acra López.

Sector afianzador debe adoptar la innovación para no quedar rezagado

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

El sector afianzador está obligado a salir de la comodidad de su mercado, cambiar su forma de pensar y aprovechar las herramientas tecnológicas para ofrecer productos y servicios adaptados a las necesidades de sus clientes. Esto le permitirá seguir siendo competitivo y no quedar rezagado ante el avance de la transformación digital, que cada vez empuja con más fuerza en una industria que históricamente ha sido tradicional y conservadora.

Esto expresaron Nancy Cruz, Managing Director de The Travelers Companies, y Enrique Murguía Pozzi, CEO de Grupo Financiero Aserta, en una mesa redonda denominada *Innovación tecnológica en el proceso de suscripción: experiencia, desafíos y perspectivas futuras*, la cual formó parte del XVI Seminario Técnico de Fianzas y Crédito, organizado por la Asociación Panamericana de Fianzas (PASA APF).

Durante la plática, ambos especialistas coincidieron en que las empresas deben aprender a crear perfiles de riesgo y crédito a partir de información no tradicional, como data analytics y big data. Esto las ayudará a acelerar el tiempo en transacciones y procesos.



Nancy Cruz y Enrique Murguía Pozzi

"La innovación nos parece muy necesaria, porque es un hecho que las empresas que no se decidan a innovar se van a quedar atrás, como ha sucedido en otras industrias. En nuestro sector no queremos quedarnos atrás, sobre todo porque nuestra intención es seguir atrayendo y reteniendo a las personas más jóvenes; pero para ello es obligatorio contar con una actitud innovadora", afirmó Nancy Cruz.

La Managing Director de The Travelers Companies sostuvo también que, a pesar de la irrupción de la tecnología, el factor humano será insustituible en la industria porque los agentes son los encargados de analizar toda la informa-

ción que generan las herramientas digitales.

"Es cierto que aún existen procesos manuales ineficientes, pero también hay un intento tímido por usar tecnología en ciertos procesos para crear un estándar en formatos y así llegar de forma inmediata al cliente; sin embargo, es fundamental la participación de una persona, quien evaluará esa información. Así que veo a la tecnología más como un aliado y un complemento del factor humano, específicamente para mejorar los procesos y los tiempos", añadió Cruz.

Después de la participación de Nancy Cruz, Enrique Murguía Pozzi recomendó

a la industria actuar de forma inmediata y adoptar las herramientas tecnológicas que ya circulan en el mercado, en lugar de esperar a que un actor externo idee soluciones dirigidas y centradas en las necesidades actuales de los consumidores.

"No podemos seguir esperando. Las herramientas ya están aquí. Hoy en día hemos descubierto en el mundo modelos de seguros de Caución muy bien hechos, basados en inteligencia artificial, en los que se crean perfiles de riesgo en cuestión de segundos. Además, son muy atractivos. Debemos dar un paso al frente y cambiar nuestra forma de pensar para seguir avanzando, pero con innovación", expresó Murguía Pozzi.

Por último, el CEO de Grupo Financiero Aserta indicó que las insurtech, empresas jóvenes, emergentes o startups que están utilizando la tecnología para mejorar el modelo actual de negocio de seguros, son un gigante que cada vez influye más; aunque, señaló, en la industria de fianzas, que es un poco conservadora, no están acostumbrados a ver este tipo de compañías tan cerca.

"Hay que tomar en cuenta que a escala mundial solo una fracción (específicamente 15 por ciento) de las iniciativas insurtech es emprendida por las aseguradoras; el restante 85 por ciento lo llevan a la práctica empresas de tecnología y corredores. Actualmente existen empresas que se han especializado en crear herramientas que nos permitirán calibrar perfiles de riesgo y crédito muy rápidamente, y con ello se agilizarán las suscripciones", cerró Murguía Pozzi.

Quálitas inaugura oficina en Cuautitlán Izcalli

Con la finalidad de seguir llevando las bondades del seguro por todo el país, Quálitas Compañía de Seguros inauguró el pasado 26 de septiembre una oficina en Cuautitlán Izcalli, Estado de México, la cual prestará servicio desde las 8:30 de la mañana hasta las 06:30 de la tarde.



El evento contó con la presencia de 53 invitados, entre los que destacaron el Ing. José Antonio Correa, Director General; la Lic. Blanca Velázquez, Directora Metropolitana; la Lic. María del Carmen Madrazo, Subdirectora Oficinas en Desarrollo y la Lic. Vanessa de la Cruz, Gerente de Atención a Oficinas.

Raúl J. Posadas Sotres, Director de la Oficina Izcalli, dirigió unas palabras a los presentes y agradeció a Quálitas Compañía de Seguros, en especial al Lic. Joaquín Brockman Lozano, Presidente del Consejo de



Administración, por depositar su confianza en este proyecto que, sin duda, beneficiará a centenares de personas del área metropolitana.

"Quiero agradecerle al Lic. Joaquín Brockman Lozano, por creer en este proyecto, al Ing. José Antonio Correa por su liderazgo y a la Lic. Blanca Velázquez,

por contribuir con su vasto conocimiento e incondicional apoyo en el desarrollo de la oficina", añadió Posadas Sotres.

Durante la inauguración el Presbítero, Jesús Santoyo Mondragón fue el encargado de bendecir esta nueva oficina ubicada en Cto. Hacienda de Xalpa, Lote 16, Manzana 3, local 13, en la Colonia Hacienda del Parque 2da Sección, en Cuautitlán Izcalli, Estado de México.

ESTABLES

Acompañamiento y seguimiento, clave para evolucionar como agente

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

#Ventas

El secreto para evolucionar en este oficio estriba en nunca abandonar a nuestro recurso más preciado: el asegurado. Así resumió Alejandra Contreras, agente consolidada de Grupo KC, el éxito que le ha permitido desarrollarse en la retadora y emocionante carrera de agente de seguros.

Desde la perspectiva de Contreras, el acompañamiento al asegurado y el seguimiento constante a sus requerimientos han sido las causas fundamentales para que escalara a la cima del éxito como agente.

“No podemos permitirnos olvidar a ninguno de nuestros clientes. Claro, a medida que evolucionamos en la carrera, la cartera va creciendo, y es justamente en ese momento cuando perdemos el rumbo como agentes y cometemos el error de caer en una zona de confort. Sin embargo, precisamente la fórmula para sortear esta situación radica en retomar los básicos de nuestra profesión, como el mantenimiento de todos nuestros clientes”, recomendó con énfasis Alejandra Contreras.

Contreras habló emocionada sobre cómo sobrevivió durante sus primeros días como agente de seguros. Des-

La profesionalización es una práctica que no caduca nunca



ALEJANDRA CONTRERAS

tacó que la prospección constante e inaplazable fue la receta que le permitió mejorar sus números en cuanto a pólizas colocadas en el mercado.

CAPACITACIÓN, UNA PRÁCTICA QUE JAMÁS PASARÁ DE MODA

Contreras reconoció que es incuestionable que la mentalidad del agente de seguros se va modificando conforme adquiere experiencia. Específicamente que mientras va pasando el tiempo se aprende y se confirma que la capacitación constante es un factor que marca la mayor diferencia y permite que el intermediario evolucione y salte hacia la consolidación.

“El agente que quiere perdurar, progresar y trascender debe asumir la capacitación constante como la mejor estrategia para conseguirlo. El hecho de haber dejado atrás el estigma de ser simples vendedores y asumirse como asesores integrales es lo que provoca un punto de inflexión en nuestro oficio; de ahí que la profesionalización se conciba como una práctica que no caduca nunca”, sostuvo Contreras.

PLACER POR LO QUE SE HACE

Alejandra Contreras afirmó que ser conscientes de la trascendencia que tiene en la sociedad la labor del agente es otra de las claves para triunfar en la carrera. Subrayó asimismo que haber identificado en sus inicios la importancia que tienen los seguros en materia de administración de riesgos fue fundamental para que ella trabajara con absoluta vocación de servicio.

Casi al término de la conversación, Contreras dijo que ser constante le ha permitido levantarse una y otra vez después de los inevitables reveses que se experimentan como agente de seguros; y enseguida sentenció con profunda emoción que la inquebrantable voluntad de levantarse día tras día y dar lo mejor de sí la catapultó a consagrarse como agente consolidada.

“La constancia ha sido el combustible que me ha permitido descollar en esta carrera, en la que uno se tropieza y cae muchas veces; no obstante, me he enamorado tanto de lo que hago que todos los días salgo a la calle para asesorar con el máximo profesionalismo posible y ayudar a edificar una cultura sólida de aseguramiento en el país. Creo que enamorarse de este oficio, del oficio que nos llamó, es lo que provoca que muchos apostemos toda nuestra energía vital por esta profesión; es lo que nos permite trascender, a pesar de las dificultades que la vida nos inflige”, finalizó Contreras.

ESTABLES

El asesor y el desafío que le espera más allá de la venta



HÉCTOR NAVA ZENTENO

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

#Ventas

En opinión de Héctor Nava Zenteno, Field Manager de Grupo KC, para cosechar el triunfo como agente de seguros se requiere mucho más que cumplir con altos parámetros de ventas. Se trata, de una carrera llena de altibajos que exige un sinnúmero de sacrificios que solo pueden sortearse con enfoque, humildad y fuerza de voluntad, de manera que se forje el carácter, se generen hábitos profesionales adecuados y, más importante aún, se logre mantener orientada la brújula hacia el norte de este oficio.

“En este negocio, la mayoría solo fija su atención sobre la meta de ventas que se superó y el número de pólizas que se colocó; sin embargo, se pierde de vista que para conseguir esos objetivos se requirió mucha perseverancia, constancia y sacrificio, pues ésta es una carrera donde lo más común son las puertas cerradas y el rechazo”, declaró Nava Zenteno.

El mentor de campo en Grupo KC recordó lo difícil que fue mejorar sus números y alcanzar sus objetivos como agente de seguros. En tal sentido, señaló que la clave para alcanzar el triunfo en el oficio radica en no perder el foco del objetivo que se ha fijado; aunque añadió que no tenerle miedo al fracaso es indispensable para lograr resultados sobresalientes.

CONFIANZA EN SÍ MISMO, UNA ACTITUD TAN DIFÍCIL DE ALCANZAR COMO PODEROSA

Nava Zenteno afirmó que la duda toca constantemente a la puerta en

la carrera del agente. Para mitigar este estado de incertidumbre, la confianza en sí mismo, dijo, es esencial, de modo que el asesor pueda sobreponerse a esos momentos de duda en los que los objetivos se vuelven esquivos o aparentan ser inalcanzables en este oficio de la intermediación.

“Es fácil caer en el pesimismo cuando se elige esta profesión. Es muy común que trabajemos más de 10 horas al día, y quizá cerremos la jornada en blanco, o sea, sin ventas. Cuando esto ocurre, automáticamente nos viene a la mente que este trabajo no es para nosotros, y no necesariamente significa eso; de ahí que sea tan importante confiar en nuestro talento y preparación, ya que éstos son dos recursos que nos ayudarán a eliminar frases como: ‘No puedo, renuncio, y esto no es para mí’”, sostuvo Nava Zenteno.

Aunado a lo anterior, Nava Zenteno afirmó que actuar con ética, profesionalismo y agradecimiento es fundamental para tejer el éxito como agente de seguros.

“Como asesores, debemos ir más allá de la simple venta; por esa razón, tenemos que apuntar a ser buenas personas en todos los ámbitos de la vida, puesto que eso genera un equilibrio que nos permite avanzar de forma sólida hacia el éxito”, amplió el mentor de Grupo KC.

NO OLVIDAR EL INICIO

Nava Zenteno ha ido evolucionando en su trayectoria como intermediario. Hoy en día, además de distribuir seguros, dedica parte de su actividad a la capacitación de nuevos agentes. Detalló que esta tarea la ejerce con especial empeño, puesto que es una forma de retribuirle algo al oficio por el éxito que en él ha obtenido.

“En esta profesión, como en cualquier otra, nunca debemos dejar de ser agradecidos. Hoy en día soy lo que soy por haber tenido la dicha de encontrar en mi camino a personas que me ayudaron a confiar en mí y fueron determinantes para enamorarme de esta carrera. Actualmente dedico mucho esfuerzo para convertirme en un field manager muy capaz y aportar ese granito de arena que permita cambiar la vida no solo de los agentes, sino también de los asegurados”, finalizó Nava Zenteno.

CONSOLIDADO

Seis tips que conducen a un agente a triunfar en ventas

Luis Adrián Vázquez Moreno
@pea_lavm

#Ventas

Constancia y disciplina son características básicas que un vendedor debe poseer si en verdad quiere tener éxito como agente de seguros. En la medida en que comprenda que en las ventas no existe la certidumbre absoluta, ya que un día te puede ir espectacular y el otro no, el asesor logrará ser plenamente consciente de la importancia de poseer dichas cualidades, que por cierto requieren complementarse con una férrea actitud de siempre dar lo mejor de uno mismo, sin importar el panorama.

Con esa actitud vital y sistema de trabajo, Adrián Enrique Orozco Silva, asesor de alto rendimiento en ventas de Grupo KC/ Promotoría Pegaso, describe lo que para él son apenas las características esenciales que una persona debe poseer para lograr un nivel de desempeño destacado en esta profesión.

Orozco Silva ingresó a la industria aseguradora hace 21 años. Aunque su primera encomienda fue la de servir como mensajero, su instinto de superación constante lo hizo probar en el mundo de las ventas, en el que ha logrado obtener altos índices de desempeño.

Para Orozco Silva, el haber logrado convertirse en una persona altamente productiva obedece a adoptar un estilo de vida tal en el que todo lo que realices te lleva de una u otra manera a ser mejor, verte mejor, pensar mejor, estar mejor motivado, etcétera.

El también integrante de la Million Dollar Round Table (MDRT) desde hace 11 años dice que la labor de ventas en esta profesión es difícil “porque en seguros los agentes tenemos la suerte de querer vender lo que pocos quieren o tienen el deseo de comprar,

y mucho de eso se explica porque en México hay poca conciencia de riesgo y de la importancia de los seguros”.

Pero, a pesar de eso, vender seguros es una actividad noble y redituable. Todo comienza con la disciplina; por ejemplo, agrega Orozco Silva, “nunca omito hacer lo siguiente todos los días: practicar un poco de ejercicio; meditar antes de dormir y leer de 15 a 20 minutos sobre la profesión y temas de interés, ya que eso te mantiene activo y vigente”.

Ya en el campo de batalla, recomienda que un agente prepare con antelación adónde irá, a quiénes visitará, qué tipo de cobertura les ofrecerá, y visualizar el resultado, lo cual considera muy importante.



ADRIÁN OROZCO SILVA

“Conforme te desarrollas en esta profesión, te das cuenta de que el ayudar a las personas que aseguramos, más allá de lo que económicamente percibes, te llena el corazón”.

Finalmente, el entrevistado compartió los siguientes tips para ser exitoso como agente de seguros:

TIPS

- 1 Rodéate de personas que te inspiren e impulsen a ser cada vez mejor en tu campo.
- 2 Haz ejercicio. Tienes que estar bien con tu cuerpo y con tu persona; de lo contrario será imposible darle una cara animosa al cliente, porque te verás cansado. Además, el ejercicio te relaja y facilita que surjan ideas.
- 3 Prepárate constantemente. En el seguro, las cosas funcionan como en el campo de la medicina: frecuentemente hay cambios en el entorno y en la reglamentación, y para ello necesitas estar capacitado e informado.
- 4 Sé tú mismo. Evita aparentar o querer ser quien no eres. Imita a la gente de éxito, y no dejes de hacerlo hasta que logres tener un éxito similar, pero bajo tu propio estilo y personalidad.
- 5 Adapta a las tendencias tecnológicas y aprovecha sus beneficios.
- 6 Esfuérzate por ser una persona buena con los demás y con tu familia.

EN EXPANSIÓN

Actitud y reinversión, dos condiciones para el éxito en ventas



JOSÉ A. MÁRQUEZ FIGUEROA

Luis Adrián Vázquez Moreno
@pea_lavm

#Ventas

“Hoy me toca regresar un poco de lo mucho que me ha dado esta empresa”, comenta emocionado José A. Francisco Márquez Figueroa, vendedor master diamante de Grupo KC, al recordar que, cuando llegó (hace 16 años) a esta organización, le abrieron las puertas en todos los sentidos. No le faltaron personas que ofrecieran su apoyo y enseñanza, lo que le permitió que una labor que se intuye difícil, como la de agente de seguros, se tornara sencilla, apasionante, desafiante.

Márquez Figueroa ha recibido de la empresa, de los directivos y colegas de profesión mucho más de lo que podría haber imaginado; y, ahora que los resultados en ventas dentro de Grupo KC lo clasifican como vendedor master diamante, considera que esa distinción debe servir para hacer algo más por las nuevas generaciones de agentes que, como él en el pasado, requieren guía, motivación, apoyo y mucho entrenamiento.

Márquez Figueroa refiere que, cuando te conviertes en vendedor master, adquieres con ello la capacidad y responsabilidad de contribuir a la renovación de una generación nueva de vendedores. Y hay que decir que esa labor se torna cada vez más desafiante por las propias características del nuevo entorno país; “pero, como facilitador, lo primero que debes in-

culcarles a tus agentes noveles es el valor de conservar en todo momento la actitud positiva”.

De poco servirá tener abundantes conocimientos o experiencia en seguros si tu vibración en cuanto a actitud es baja, subraya Márquez Figueroa. “Vivimos en un momento en el que el Gobierno está poniendo muchas barreras para los que estábamos acostumbrados a ofrecer seguros con descuento por nómina, pero esta situación lo que debe ocasionar en nosotros es una reconfiguración de la manera en que ofrecemos el servicio, así como la oportunidad de que se abran diferentes perspectivas de negocio en el nuevo escenario”.

“Es desafiante capacitar agentes en un entorno que se ha vuelto cada vez más complicado por las nuevas disposiciones de Gobierno, y comento esto porque, como capacitadores y mentores, tenemos la obligación de ser ejemplo de fortaleza, de actitud; y hemos de brindar confianza a los agentes para que se den cuenta de que las oportunidades de mercado no desaparecieron”.

“Tengo alrededor de 40 años vendiendo para el sector Gobierno. Estoy acostumbrado a observar que mucha gente se aseguraba, en parte por convicción y en parte porque era una prestación estatal. Hoy el beneficio oficial concluyó, pero eso no implica que el negocio se haya terminado. Los agentes que vendemos bajo el modelo de descuento por nómina tenemos que hacer lo necesario para infundir en las personas que ya estaban aseguradas una conciencia sólida de la prevención y la cultura del valor del seguro”.

Dentro de esta nueva dinámica de trabajo, el uso adecuado de la base de datos de los asegurados es una fuente excelente de información mediante la cual puedes identificar las necesidades de aseguramiento de los clientes”, apuntó el sobresaliente agente de Grupo KC.

El mensaje final de Márquez Figueroa es que, ante un escenario nuevo, el agente está obligado a poner en marcha tácticas inéditas para seguir vendiendo. “La creatividad que hayas desplegado para inventar estas nuevas estrategias para vender te pondrá en el camino correcto para seguir teniendo éxito en los seguros”.

Como mentores tenemos que brindar confianza a los agentes

Proceso de reclamación en fianzas exige redefinir modelo operativo y legal



Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

En algunos países de América Latina, pero particularmente en Brasil, el proceso de reclamación en fianzas acusa un rezago importante en cuanto a agilidad, dinamismo y facilidad; esto es, para hacer efectivo un cobro, el procedimiento es tan lento que puede durar años. Ante esta situación, el problema debe verse como un área de oportunidad para redefinir el modelo operativo y legal de las garantías.

Así lo explicó el brasileño Eduardo Nóbrega, durante su participación en el XVI Seminario Técnico de Fianzas y Crédito, organizado por la Asociación Panamericana de Fianzas (PASA APF) y efectuado en Ciudad de México. Nóbrega afirmó que las fianzas judiciales se volvieron muy importantes en el mercado brasileño y de primer requerimiento por una explicación sencilla: "Tenemos uno de los sistemas fiscales más complejos del mundo, combinado con un sistema de justicia que es también uno de los más lentos del orbe", lamentó.

El director de Junto Resseguros, en Brasil, fue orador en el panel "Reclamos y garantías a primer requerimiento. Experiencia comparativa de tres países", mesa redonda que estuvo a cargo del Comité Jurídico de PASA APF, coordinado por Clementina Hiteshew, miembro de tal órgano rector y además funcionaria de Liberty Mutual Surety, en Estados Unidos.

En su exposición, Nóbrega destacó que el producto de fianzas en su país sigue condicionado. Mencionó que "en Brasil, las fianzas judiciales sí son un primer requerimiento; y, como dominan casi 90 por ciento del mercado, podemos decir que el mercado es de primer requerimiento".

El ejecutivo brasileño dijo también que en Brasil las empresas siempre tienen buenas razones para discutir contra el Gobierno por sus impuestos. Antes de 2009 ya se emitían las pólizas, las fianzas judiciales, pero se emitían como *condicionales*, esto es, con las condiciones de una fianza tradicional.

Nóbrega añadió que después de 2015 el producto detonó y hoy domina entre 89 y 90 por ciento del mercado. "No tenemos el número oficial porque nuestro regulador hace una división para beneficiar a un público privado; pero una aproximación sería que casi toda la prima general en el mercado brasileño viene de las fianzas judiciales", explicó a sus oyentes.

El ejecutivo brasileño aclaró que las fianzas judiciales cubren la deuda principal, las multas y los honorarios de abogados, que están entre 10 y 20 por ciento. Eso está definido en la ley y va a depender de la decisión del juez, del tamaño de la demanda y del tiempo que se lleva hasta el fin del proceso.

Para finalizar su participación, Nóbrega aseveró que el desarrollo del producto es muy reciente. El cambio en la ley ocurrió en 2014-2015; y, en promedio, un juicio puede tomar unos ocho años. "Estamos hablando de grandes pólizas, que pueden llevar 10 o 12 años. En tanto, para los impuestos federales, las fianzas judiciales representan más de 50 por ciento; son más utilizadas que cartas de crédito, bancos e inmuebles. El valor es superior a 20 mil millones de dólares. Solo para las federales. El valor ya depositado en fianzas es mucho más grande que eso. Podría decir que es muy temprano para celebrar por los buenos resultados que estamos teniendo en el mercado".

El señalamiento se hizo en un panel de discusión en evento organizado por PASA APF

En esta mesa de debate también participó Ángela Munar Martínez, gerente de Cumplimiento de la Compañía Mundial de Seguros, de Colombia, quien refirió que uno de los principales problemas en su país es que no existe un ordenamiento jurídico que regule de principio a fin todas las interacciones del seguro de Cumplimiento.

Munar Martínez indicó que "en nuestro caso, cuando la Ley de Contratación Estatal habla de la garantía única, señala el alcance de las coberturas que ésta debe tener y los valores asegurados. Sin embargo, el Código de Comercio no habla nada del seguro de Cumplimiento, a pesar de que éste está catalogado como uno de los seguros de Daños; además, estamos sujetos a la interpretación de las leyes que de alguna manera tratan de regularlo".

La representante de la Compañía Mundial de Seguros también mencionó que en Colombia "estamos frente a la figura de un seguro, no se habla de fianzas ni de garantías ni de caución, sino de un seguro, que se rige por el principio indemnizatorio, y no existe un régimen re-

gulatorio que hable del seguro de Cumplimiento". La aseguradora colombiana mencionó que los tres grandes grupos de garantías o de seguro de Cumplimiento en su país son: entre particulares, autoridades estatales y disposiciones legales o aduaneras. "Como se pueden dar cuenta, no existe la fianza en Colombia. Por lo menos no las que están vigiladas por la superintendencia financiera. Existe la fianza comercial, promovida por entidades particulares, pero frente a la contratación estatal ésta es inadmisibles", finalizó Munar Martínez.

La última oradora de esta mesa de análisis fue Alicia Salas, presidenta ejecutiva de Reaseguradora Delta, de Venezuela, quien refirió que la fianza en su país tiene varios tipos. Éstos son: Mantenimiento de Oferta, Fiel Cumplimiento, Laboral, Judicial y Aduanal. Salas dijo que "por la Ley de Contrataciones Públicas, el Estado podría pedir fianzas de Mantenimiento. Sin embar-

go, éstas son poco frecuentes porque las fianzas de Fiel Cumplimiento al final cubren el mantenimiento. La razón: hasta que tenga la recepción definitiva del trabajo, la obra o el suministro no va a obtener la liberación de la fianza. En consecuencia, la fianza de Mantenimiento se volvió un instrumento inexistente".

Salas aseveró que, no obstante, se tiene la ventaja de que las fianzas son condicionales, es decir, el acreedor-beneficiario debe probar el incumplimiento para poder proceder a la ejecución de la fianza.

La funcionaria de Reaseguradora Delta expresó que "en Venezuela la fianza no es un seguro. Se considera por ley una operación de seguro porque al final se parece, pero no lo es. Se tiene que reservar, cobrar una prima, tener una recuperación. Al final se parece, pero no es un seguro porque eso está determinado por ley. Pero sí se considera una operación de seguros porque tiene muchas características de las operaciones de seguros. Es decir, nosotros no emitimos una póliza, sino un contrato de fianza. ¿Dónde está ampliamente regulada la fianza? En el Código Civil de Venezuela hay un articulado extenso que se refiere a las fianzas en general".

La reaseguradora venezolana indicó que la gran diferencia en las fianzas de su país es que en las fianzas públicas o del Estado no se otorgan contragarantías; en las privadas sí.

"Les puedo comentar que en mi país la fianza solo puede ser el 20 o 30 por ciento del monto principal, con lo cual es muy difícil terminar una obra. Generalmente, se paga una indemnización y no se termina. El Estado tiene que hacerlo contratando a otro y llamando a una licitación nueva", expresó Salas.

La funcionaria venezolana finalizó su participación comentando que en ese país "no se cubren intereses ni anualidades ni multas. Solo los daños y perjuicios, porque en el pasado la fianza cubría todas y cada una de las obligaciones. En este momento no se cubre exactamente el objeto del contrato".

#DesarrolloHumano

Incertidumbre

Nissim Mansur T.
mansurnissim@gmail.com

Se puede afirmar que toda la Creación está empapada de incertidumbre... No existe en lo vital de la Creación certidumbre alguna. Pero, lejos de ser esto una desventaja, la incertidumbre nos aguja el ingenio... Prolongamos nuestros días a la sombra del hecho de no tener seguridad alguna. Esa inseguridad nos da matices más intensos de felicidad, pues nos advierte que ésta es pasajera. La incertidumbre nos hace amar más la vida, ya que no somos inmortales... Vaya esto como corolario: "Dios quiso, en su bondad, que los obstáculos para aguzar las armas nos sirviesen; quiso que el imposible estuviera nomás para vencerlo, como está la barrera en los hipódromos a fin de que la salten los corceles".
*Amado Nervo.

CNSF inyectará dinamismo a la fianza impulsando el seguro de Caución



Ricardo Ernesto Ochoa Rodríguez

Luis Adrián Vázquez Moreno
@pea_lavm

Desde la perspectiva de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), el sector de las garantías enfrenta el desafío de satisfacer los requerimientos de un usuario cada vez más exigente, por lo que es vital inyectar mayor dinamismo y simplicidad a su operación, así como rapidez en el pago de las reclamaciones. Estas características, tan deseables en un producto financiero, se pueden lograr alentando el desarrollo y uso del seguro de Caución como una garantía alternativa por medio de la cual el asegurado o beneficiario pueda cobrar de manera ágil y expedita los montos convenidos en caso de incumplimiento.

Así lo señaló Ricardo Ernesto Ochoa Rodríguez, presidente de la CNSF, al participar en el XI Encuentro Internacional de Fianzas y Seguro de Crédito, organizado por la Asociación Panamericana de Fianzas (PASA APF) y que se llevó a cabo del 1 al 4 de octubre, en Ciudad de México. En este encuentro, el funcionario federal habló de cómo percibe el regulador la situación actual del mercado de garantías en México.

El titular de la CNSF subrayó que, por los factores de mercado anteriormente señalados, el usuario de las garantías necesita encontrar prontitud en el pago de la reclamación (proceso que habitualmente es lento por ser la fianza una figura con alto componente legal y procedimientos jurídicos complejos), pero también requiere una oferta renovada y simple de productos.

Ochoa Rodríguez aclaró que impulsar el desarrollo del seguro de Caución tiene el objetivo de complementar las opciones para garantizar las diferentes necesidades que tiene el consumidor; en ese sentido, en México tanto la fianza como el seguro de Caución en México seguirán sirviendo a distintos tipos de obligaciones, dependiendo de la complejidad de cada proyecto, su forma, fuente de financiamiento, duración prevista y tipo de beneficiario, entre otros elementos que se deben considerar para definir la

garantía que se ajuste mejor a cada caso.

El presidente de la CNSF señaló ante los más de 400 asistentes al evento las bondades de analizar lo que está sucediendo en materia de garantías en otras latitudes, a fin de compartir, analizar y sobre todo incorporar las mejores prácticas de mercado de cada país.

Ochoa Rodríguez indicó también que, como regulador, la CNSF seguirá velando por que el sector afianzador continúe operando bajo un esquema que garantice en todo momento su solvencia para cumplir con las obligaciones adquiridas.

El funcionario dijo que actualmente la fianza representa 85 por ciento del mercado de garantías y que tiene un crecimiento en primas directas de 1.8 por ciento. Las fianzas Administrativas representan dos terceras partes de todo el mercado, y esa proporción se puede incrementar de manera significativa si se logra que la fianza y el seguro de Caución hagan sinergia para multiplicar las alternativas de garantía de operaciones.

Ochoa Rodríguez dijo que la CNSF centra su trabajo respecto al sector de las garantías en los siguientes cuatro puntos, que considera fundamentales:

- 1 Fomentar la creación de aseguradoras de Caución, con el objetivo de ampliar la oferta de garantías y ofrecer productos más eficientes que satisfagan las necesidades del consumidor.
- 2 La fianza y los seguros de Caución tienen un tratamiento regulatorio diferente. Se trata de evitar que el arbitraje regulatorio sea confuso o ventajoso para alguna de las figuras..
- 3 El sector de las garantías debe acercarse a la banca de desarrollo para generar sinergias y proyectos conjuntos que permitan impulsar el desarrollo del mercado. Las pymes representan un mercado potencial.
- 4 Mejorar el desempeño del sector afianzador, de manera que éste tenga productos competitivos frente a otros instrumentos del mercado de garantías, como la carta de crédito.

El usuario requiere respuestas rápidas y simples en suscripción y reclamaciones



13 AÑOS DE TRABAJO Y MUCHAS METAS CUMPLIDAS!

Qualitas felicita a

VOLKSWAGEN INSURANCE BROKERS

AGENTE DE SEGUROS Y DE FIANZAS, S.A. DE C.V.

por su tercer aniversario como Agente de Seguros.

Estamos seguros que su vocación de servicio y perseverancia los llevará a superarse día con día junto a nuestra compañía y a cosechar muchos más años de éxitos.

iMuchas felicidades!

Qualitas
COMPAÑÍA DE SEGUROS.

LOS NÚMEROS CUENTAN

Antonio Contreras

gar2001@hotmail.com

Retiro



Los que no quieren, los que no pueden y los que no deben. Quienes nacimos entre 1960 y 1980 pertenecemos a la generación X. Somos hijos de los baby boomers y padres de los millennials, lo cual resulta una combinación harto interesante.

A los X nos tocó una época de consumismo exacerbado, el inicio del internet, el auge del .com de los años noventa y la aparición y extinción de tres reliquias: el CD, la computa-

dora de escritorio y los teléfonos de casa.

A diferencia de los baby boomers, los X logramos adaptarnos al acelerado cambio, pero con mucho esfuerzo y sin dejar de asombrarnos por las nuevas herramientas, dispositivos y aplicaciones; no fue para nosotros algo natural, como para nuestros hijos, quienes han vivido desde que nacieron la nueva realidad de comunicaciones, información, redes sociales y procesos tecnológicos.

Nos tocó también atestiguar el surrimiento del VIH Sida, el mal que acababa con poblaciones enteras; y ahora enfrentamos el cambio climático y el reconocimiento del efecto de las acciones de nuestra generación y la de nuestros padres, reprobadas enérgicamente por nuestros hijos.

A los X también nos está tocando vivir el reconocimiento social de la identidad sexual de quienes salen del absurdo clóset en que se refugiaban por la más absurda intolerancia de todos los días. ¿Y qué decir de los reclamos de las mujeres agraviadas por el acoso y la discriminación sufridas durante años? Hoy contemplamos las cosas desde el otro lado, confinados al vagón posterior del metrobus para evitar que nuestros instintos animales lastimen a las mujeres, quienes paradójicamente invaden con frecuencia el vagón "masculino", espantadas por la agresividad de las féminas que se revuelven en su vagón exclusivo, empujando e insultando a quien se resista.

La mayoría de los X llega a los 30 sin hijos, pero son rápidos para acumular obligaciones en el afán de cumplir con el mandato paterno y social de intentar compaginar vida familiar, vida laboral, aficiones y amigos, para cambiar el concepto de *éxito* y darle un enfoque particular que los convenza. Quienes nacimos en los años sesenta todavía vivimos las secuelas de la entrega total al trabajo y la creencia de que la empresa nos proveerá de todo lo necesario... siempre y cuando entreguemos alma, vida, corazón y 14 horas diarias hundidos en tareas sobre el escritorio.

Y, de repente, cuando teníamos las respuestas, el panorama nos anuncia

un horizonte muy distinto: en algunos años nos retiraremos, sea lo que sea lo que eso signifique, con la imagen del anciano, solo en nuestro interior, que deja el trabajo con la cabeza ya encanecida y el chaleco gris manchado de café, para sentarse en un sillón del que ya nunca se levantará.

Los cincuenta son los nuevos cuarenta, ¡caramba!, y los sesenta seguramente serán el inicio de una época de realización personal gracias al ejercicio matutino y nuestras aficiones de alto y bajo riesgo como indicadores de nuestra vigencia. Sin embargo, el retiro ya no se ve tan lejos.

La publicidad de alguna afore nos anuncia que ahora sí podremos "hacer lo que queramos". El enfoque es un poco anticuado, sin que ello impida nuestra identificación con el hombre que con pinceles y paleta de colores pinta un atardecer frente al lago. No somos millennials, quienes siempre han vivido con otras prioridades: si el trabajo se interpone entre el viaje a Europa o el retiro místico, no dudan en dar las gracias, tomar el dinero ahorrado y emprender la aventura. No hay "Trabaja ahora y vive después", sino "No dejes de vivir de tus padres hasta que puedas vivir de tus hijos". Inteligencia emocional a tope, sin duda.

Lo bueno es que muchos X hicimos lo que nos gusta desde que empezamos a trabajar: retos interesantes, cambios de empresa y actividades a tope con plena realización. Otros, menos afortunados, tuvieron que vivir con disciplina la rutina del godinato, con algo de trabajo entre desayuno, almuerzo y comida; recesos para fumar y pláticas a ratos en cualquier pasillo; fiestas de cumpleaños, comidas los viernes, aprovechando que salimos

temprano; y convivencias con cualquier pretexto baladí.

Todo eso, irremediamente, terminará tarde o temprano. Las primeras huellas de los X llegarán a los 60 el próximo año, y algunos visionarios ya se plantean ciertas preguntas.

¿Me va a alcanzar?

Para alguien nacido en la década de los sesenta, la respuesta debe ser *sí*, pero con sus *asegures*. La mitad de los X empezaron a trabajar antes de 1997, excepto algunos remisos que esperaron a llegar a los 30 para empezar a moverse. Gracias a eso, los diligentes podrán retirarse amparados por la ley de 1973: 500 semanas cotizadas como mínimo, y el promedio de la remuneración de los últimos años, topada a 30 Unidades de Medida y Actualización (UMA), multiplicado por 25. La otra mitad tendrá que estirar su saldo de la afore, de acuerdo con la ley que les corresponde: mejor que se sigan hasta los setenta o le metan al ahorro voluntario, porque de otra manera no habrá pinceles ni paleta de colores, y menos aún viajes por todo el mundo. Mucho tiempo libre, sí, pero recursos insuficientes, por decirlo suavemente.

Por otra parte, cada vez que cumplo años descubro que la expectativa de vida aumenta. Hasta parece que esta tendencia al límite imita a la inmortalidad, indeseable circunstancia desde el punto de vista económico. El fondo de retiro no deja de ser una especulación ligada al momento de la muerte, por tético que parezca. Los ancianos de 60 del pasado vivían apenas algunos años más después de retirarse; deprimidos por la finali-

zación de sus años productivos, morían jóvenes, ¡qué digo jóvenes!, apenas empezando a vivir, según la visión de los cincuentones de hoy. Si aspiramos a llegar a los ochentaitantos gracias al progreso de la medicina y hábitos mucho más saludables, ¿de dónde van a salir los recursos para continuar nuestra activa vida dando la vuelta al mundo y haciendo bricolaje? Tendremos entonces la imperiosa necesidad de continuar generando algún ingreso para afrontar el deterioro de la pensión. "Siempre me ha gustado trabajar", argumentarán algunos. Claro, pero no es lo mismo *quiero* que *tengo*.

¿Quién va a cuidar a mis hijos?

Con hijos al final de los 20, o incluso al principio de los 30, los padres responsables piensan que aún tienen mucha obligación por delante. Sus hijos acampan en la casa familiar, con áreas acondicionadas para su disfrute personal y el de sus numerosas visitas. "Vive y deja vivir" es la máxima con que se rigen, con el "Vive..." del lado de los adolescentes remisos y el "Déjalos vivir, ni modo" del lado de los padres con responsabilidades pero despojados de toda autoridad. Una división tan pareja como injusta.

El neurótico que acumula más de 30 años de jornadas ininterrumpidas, marcadas por la presión de "el cierre", las interminables juntas, las metas que se quedaron largas, los errores operativos que hay que corregir, las evaluaciones trimestrales y, claro, la guerra interna de los compañeros que convierten algunos asuntos de trabajo en temas personales que amargan la larga convivencia entre cuatro paredes, apenas soporta la presencia de sus vástagos, empeñados en realizarse con actividades poco reductibles pero de gran prestigio social (imposible evitar la imagen de esos poetas callejeros, artistas plásticos incomprensidos, músicos que contra viento y marea forman su banda o los infaltables filósofos que, ahora sí, van a cambiar este mundo...). Pero hay que pagar servicios, mantenimientos, comida, póliza de gastos médicos (para que no nos caiga un gasto innecesario imposible de esquivar); y, claro, hacer algunos préstamos "temporales" destinados a la caja de los costos hundidos cuando la resignación se impone.

¿Y los gastos médicos?

El ingreso va a dejar de aumentar como lo hacía en los años gloriosos de progreso continuo, nuevas prestaciones, incrementos de sueldo y cambio de posición, con ahorro traducido en casas, departamentos, automóviles y viajes. Ahora el dinero que entra tiene que alcanzar para todo, y las primas del seguro de Gastos Médicos crecen geométricamente. Primero es un 5 por ciento de nuestro ingreso mensual, pero esa proporción ganará terreno rápidamente hasta poner en jaque todo nuestro estilo de vida. ¿Cómo saldremos del oscuro callejón de las primas estratosféricas mientras nuestras dolencias aumentan? Alimentación saludable, ejercicio moderado y una novena a san Judas Tadeo, patrón de los casos difíciles, parece ser la combinación más viable cuando sea imposible sufragar las altas primas.

#Opinión

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

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.

AMASFAC



El tiempo es un recurso muy valioso y siempre es mejor utilizarlo en actividades que agreguen valor, que aporten a nuestro desarrollo y crecimiento, también en convivir con nuestros seres queridos y en aficiones que nos ayudan para un sano esparcimiento.

En **AMASFAC** contamos con un área especializada para apoyarte en los **trámites de obtención y renovación de tu cédula** de agente de seguros y fianzas. Apoyamos también la **coordinación de los cursos y exámenes** que debes acreditar y tenemos con el Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A.C. (IMESFAC) y el Centro de Evaluación para Intermediarios (CEI) convenios para ofrecer a nuestros asociados precios preferenciales.



También cotizamos a un **precio reducido** y tramitamos tu **póliza de RC** de Agente de Seguros en los términos requeridos por la CNSF, y la subimos al portal de la propia Comisión. (Sistema SEIVE).

Alertamos con tres meses de anticipación los vencimientos de tu cédula y póliza para iniciar oportunamente con tus trámites de renovación.

Estos servicios reducen al intermediario un **80% del tiempo que dedica a estos trámites**, y es muy valorado por los agentes que los utilizan.



Si aún no los utilizas, te invitamos a hacerlo, queremos que te sumes a los intermediarios que nos expresan su genuino agradecimiento por recibir estos servicios, porque unidos logramos más, sumando vamos.

Atentamente,

Centro de Trámites para Intermediarios AMASFAC (CETIA)



"Que todos SEAMOS UNO"

Importancia de la certificación de conocimientos y competencias del agente

Mauricio Arredondo

La certificación de conocimientos no es un tema nuevo en México, ya que con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) se dio inicio a la implementación de la cultura de la evaluación de la educación y de las competencias laborales, pues se asumió el compromiso de homologar, evaluar y acreditar la educación superior con normas equivalentes en los tres países (México, Canadá y Estados Unidos), así como certificar el ejercicio profesional de algunas carreras.



Esos cambios repercutieron en la Ley General de Educación, que plantea en el artículo 83 que: "La formación para el trabajo deberá estar enfocada en la adquisición de conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes que permitan a la persona desempeñar una actividad productiva mediante alguna ocupación o algún oficio calificado".

En este sentido, se realizó una mejora en la calidad de los programas de educación técnica y superior y se implementaron programas de capacitación laboral, además de que se crearon instancias evaluadoras que midieran los conocimientos, habilidades, destrezas y competencias de acuerdo con estándares de calidad establecidos. Por tal motivo, en 1994 se crea el Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior (Ceneval), que actualmente evalúa a los egresados de 40 licenciaturas con el fin de contar con parámetros de conocimientos y habilidades adquiridos.

El Ceneval realiza asimismo exámenes de certificación que constituyen un aval de las asociaciones de profesionistas, lo que demuestra que sus agremiados cuentan con las competencias necesarias para ejercer de forma eficiente su profesión o especialidad. Además, algunas entidades gubernamentales solicitan que el profesionista cuente con una certificación de acuerdo con su campo laboral.

Es el caso, por ejemplo, del Colegio de Contadores Públicos (contabilidad, contabilidad gubernamental, contabilidad y auditoría gubernamental, fiscal y finanzas), el Colegio Mexicano de Profesionistas de la Psicología, el Colegio Nacional de Actuarios (vida, rentas vitalicias, accidentes, enfermedades y salud, daños, fianzas, pasivos laborales contingentes y auditor actuarial), la Asociación Dental Mexicana, la Asociación Mexicana de Ortodoncia, el Colegio Mexicano de Licenciados en Enfermería, el Colegio Mexicano de Nutriólogos, entre otros.

El tema de la evaluación de conocimientos no es exclusivo de las instituciones de educación superior o de las asociaciones de profesionistas, ya que también se inició la evaluación de las competencias laborales. Por tal motivo, en 2005 se crea el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (Conocer), que es una institución paraestatal de la Secretaría de Educación Pública (SEP). Esta entidad realiza evaluaciones para validar los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes adquiridas en el trabajo o a lo largo de la vida, con certificaciones nacionales y oficiales.

Esto también se puede observar dentro del sistema financiero, en donde los asesores financieros, los promotores de casas de bolsa y de las administradoras de fondos de retiro y los agentes de seguros y de fianzas requieren una certificación para ejercer su profesión, ya que se debe generar credibilidad entre el público y acreditar que se cuenta con las competencias necesarias para ofrecer una asesoría adecuada y acorde con las exigencias del mercado.

Dado lo anterior, se debe considerar la importancia que tiene la certificación para el desarrollo de los diferentes ámbitos laborales y para el desarrollo del país,

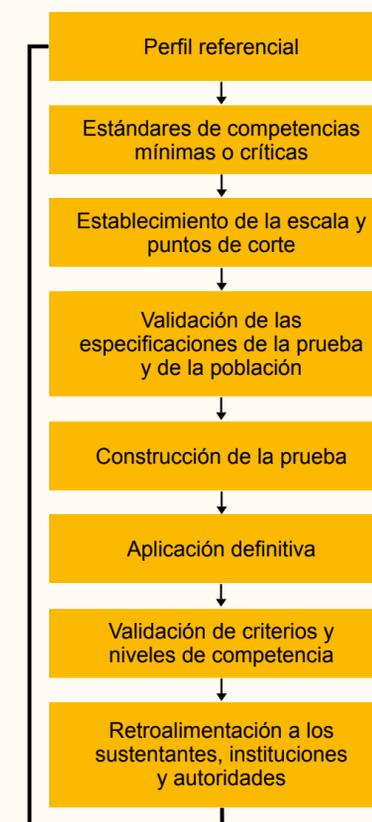
puesto que dicho proceso evaluatorio permite fortalecer y consolidar el aprendizaje, así como conocer los temas que se deben atender durante la etapa de formación, no sólo en el ámbito institucional, sino también en el personal.

Es importante señalar que las pruebas de certificación para la evaluación de conocimientos y competencias laborales deben ser instrumentos estandarizados que garanticen la calidad profesional de los sustentantes y que avalen que éstos están en posibilidad de ejercer sus funciones laborales de manera competente.

Por lo tanto, se debe corroborar que las pruebas se diseñan con características de normalización (sin considerar edad, estado socioeconómico u otro atributo personal o poblacional), no solamente por su implicación para el interés nacional, sino por la exigencia de comparar el desempeño de los sustentantes y de las instituciones para las cuales éstos laborarán. Por tal motivo, las ventajas con las que cuentan estas pruebas son las siguientes:

- **Estandarización.** El diseño, la gestión y la calificación de la prueba se determina bajo condiciones de equidad de acuerdo con cada uno de los módulos de especialidad, unificando criterios y procedimientos que puedan ser adoptados por las diferentes compañías.
- **Contextualización.** Las pruebas hacen referencia al rendimiento profesional, por lo que se diseñan reactivos que simulan los contextos profesionales reales, considerando de esta manera las competencias que se desarrollan durante el ejercicio de sus funciones. La prueba no pretende atender aspectos cognitivos innatos del sustentante, puesto que las competencias se desarrollan bajo las condiciones de las instituciones formadoras.
- **Experiencia.** Las pruebas son avaladas por diferentes comités con experiencia demostrada en el tema que se evalúe. Los comités académicos participan en la definición de especificaciones y en el desarrollo y revisión de los reactivos. Este grupo de personas cuenta con amplia experiencia en el campo laboral que se vaya a evaluar, y sus miembros están acompañados en cada proceso por expertos en evaluación.
- **Aplicación práctica.** Las pruebas cubren los aspectos teóricos precisos de los reglamentos, leyes y normativas que se consideran para el ejercicio laboral, así como las competencias que se desarrollan y manifiestan en la práctica diaria. Buena parte de los reactivos de las pruebas se asocian con casos prácticos que permiten contextualizar la capacidad del sustentante para resolver los problemas que se presentan en sus actividades en el campo laboral.
- **Comparabilidad.** Las pruebas se desarrollan basándose en una metodología que permite comparar resultados de años sucesivos según una escala estandarizada.
- **Confidencialidad.** Con las pruebas de certificación, el sustentante tiene la seguridad de que sus resultados estarán resguardados de manera confidencial. Todas las respuestas, así como la informa-

ción personal del intermediario, se mantienen lejos del escrutinio de los usuarios, de tal modo que los estudios comparativos entre otras agencias se desarrollan de manera anónima.



Para lograr lo anterior, la certificación se desarrolla de acuerdo con estándares internacionales para elaborar pruebas que presenten objetividad, pertinencia, confiabilidad y validez.

Los cambios de nuestra globalizada sociedad crean nuevas exigencias de calidad, eficacia y eficiencia para el desempeño laboral, por lo que hoy se da mayor importancia a la formación académica y a la capacitación laboral con el fin de desarrollar habilidades, destrezas y aptitudes necesarias para el ejercicio profesional.

En tal sentido, se puede decir que la evaluación de conocimientos y competencias es una respuesta a la necesidad de contar en el país con profesionales capaces de transferir sus conocimientos y habilidades en diferentes contextos dinámicos y cambiantes y adaptarse a las exigencias del mercado en el que se desempeñan.

Por tal motivo, como ya se comentó, los agentes de seguros y fianzas requieren una certificación para ejercer su profesión, lo cual se debe ver como un diferenciador, y no como un trámite más, dada la relevancia que tiene actualmente la evaluación de conocimientos y competencias.

Además, los agentes son un pilar muy importante para la inclusión financiera, ya que son el principal medio de distribución de seguros. Esto se comprueba al constatar que generan aproximadamente 60 por ciento de la producción total de primas y son promotores de la cultura de la previsión, de la administración de riesgos y de la educación financiera.

DESDE EL



La responsabilidad social en la industria aseguradora

#Capacitación

Luz María Lefort Botello

Cuando hablamos de *responsabilidad social empresarial*, nos referimos al hecho de que las empresas tienen que asumir las consecuencias de sus actividades, tanto de los factores que presuponen el desarrollo de dichas actividades como de los perjuicios que éstas pueden causar. Todos somos responsables de nuestros actos y de las consecuencias que deriven de ellos.

La ISO 26000 define la *responsabilidad social* como:

La responsabilidad de una organización ante los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y el medio ambiente, responsabilidad que se asume mediante un comportamiento transparente y ético que:

1. Contribuya al desarrollo sostenible, incluyendo la salud y el bienestar de la sociedad.
2. Tome en consideración las expectativas de las partes interesadas.
3. Cumpla con la legislación aplicable y sea coherente con la normativa internacional de comportamiento; ésta deberá estar integrada en toda la organización y se ha de llevar a la práctica en sus relaciones.

¿Pero cómo se concreta, cómo se materializa la noción de *responsabilidad social* en las empresas?

Mediante el compromiso social cooperativo, que deriva en diversas políticas y acciones de responsabilidad; por ejemplo:

A. Responsabilidad medioambiental

Todas las actividades empresariales tienen un impacto sobre el medio am-



biente, desde el tipo de materias primas que se utilicen hasta la distribución de los productos, pasando por su fabricación. Para ser responsable en este aspecto, es preciso optimizar en lo posible los recursos utilizados y tratar de minimizar su efecto con, por ejemplo, medidas de ahorro energético, ahorro de papel, uso de energía limpia, transporte colectivo para los empleados, ahorro de agua, etcétera.

B. Responsabilidad comunitaria

Las empresas contribuyen junto con sus colaboradores al desarrollo positivo de las comunidades en las que se insertan; por ejemplo, colaborando con la sociedad en la limpieza de ríos y arroyos, en la reforestación de zonas dañadas, en la alfabetización de la población, en el impulso de campañas antidrogas o patrocinando campañas para salvar especies en peligro de extinción, etcétera.

C. Responsabilidad frente al mercado

Los clientes son muy importantes. Es responsabilidad de las empresas man-

tener estándares de alta calidad en sus productos y servicios. Como muestra de ello, en el sector se está trabajando en seguros inclusivos, dirigidos a poblaciones vulnerables.

D. Responsabilidad respecto al puesto de trabajo

Detrás de las empresas están sus colaboradores, por lo que es de suma importancia crear un ambiente de trabajo que concilie los ámbitos de la profesión desempeñada y la familia, apoye en la educación y formación laboral y personal, mantenga un trato cordial y respetuoso en el que se destierre el acoso laboral y promueva la equidad de género.

La responsabilidad social es un asunto con múltiples aristas e implicaciones que redundan en beneficio de todos los actores que intervienen. Como individuos podemos contribuir así:

- A. Impulsando con nuestra compra los productos que hayan sido elaborados con prácticas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente.

- B. Participando en los esfuerzos de cuidado del ambiente, educación, etcétera, que impulsen las empresas en las que colaboramos.

- C. Actuando éticamente en todas nuestras actividades mediante el trato respetuoso que brindemos a los demás como si fuéramos nosotros mismos.

Se trata de decisiones cotidianas e individuales pero que a gran escala pueden convertirse en acciones contundentes para materializar un cambio profundo en la forma en que interactuamos como países. No son solo buenas intenciones; son hechos para garantizar la supervivencia del planeta y de nosotros mismos, así como de otras especies.

Todos estamos preocupados y debemos actuar de la manera más cohesionada posible. La idea es apostar por un mundo con más oportunidades, menos desigualdad y más transparencia. Vivimos en el mismo planeta, en el mismo país; somos parte de la misma sociedad.

SUSCRÍBETE A

DE MANERA DIGITAL

AHORRA PUEDES HACERLO POR MEDIO DE Joomag

Elige la edición de tu preferencia o recibe la publicación quincenalmente durante todo un año.

*Disponible a partir de la edición 30 de septiembre.

www.elasegurador.com.mx

#AMIG Fianzas

Redefinir vocaciones de México, clave para impulsar el crecimiento de la nación

Luis Adrián Vázquez Moreno
@pea_lavm

Afinar las vocaciones, entendiendo éstas como las capacidades y fortalezas del país en materia de comercio exterior, turismo, cultura, servicios financieros, entre otros, debe considerarse como una tarea tan importante como sanear a Petróleos Mexicanos (Pemex), que no es la única empresa que posee este país, señaló Carlos Mota, periodista especializado en negocios, economía y finanzas durante el XI Encuentro Internacional de Fianzas y Seguro de Crédito, organizado por la Asociación Panamericana de Fianzas (PASA APF) en la Ciudad de México.

En dicho escenario, el orador dijo que, a casi un año de que Andrés Manuel López Obrador tomó posesión de la presidencia de México, las intenciones del cambio propuesto por la Cuarta Transformación (4T) ya comienzan a tener sus primeros baños de realidad por el impacto que han tenido las decisiones del Gobierno en el funcionamiento económico de este país.

El periodista realizó un *Análisis fundamental de la economía política*

El petróleo es importante, pero no lo único, señala Carlos Mota en el Seminario Técnico de Fianzas y Crédito de la Asociación Panamericana de Fianzas



Carlos Mota

de México, y consideró que el cambio idealizado en el nuevo Gobierno se ha visto moderado, cuando no frenado, por una sacudida fuerte y compleja en el ámbito social y económico que ha ocasionado grave incertidumbre en muchos sectores; aunque opinó que en el largo plazo todo el ajuste hoy emprendido moldeará un país sumamente

sólido. Incluso aseguró que esto nos podría catapultar a la octava economía del planeta.

Una de las primeras realidades que ha entendido la actual administración, indicó Carlos Mota, es que resulta imposible, bajo la política de austeridad republicana, que en el plan de gobierno que se propone se tenga la capacidad

económica para destinar mucho mayores recursos al impulso de diferentes rubros. Necesitamos, en cambio, impulsar actividades que favorezcan la generación de riqueza.

El anhelo saneamiento de Pemex es una tarea importante, se ha de reconocer; pero hay que recordar, apuntó Carlos Mota, que en la actualidad el petróleo ya no es la única vía por la que puede discurrir el desarrollo de nuestra economía, como sucedía en la década de los ochenta del siglo pasado; hoy las importaciones y exportaciones de productos y servicios desempeñan un papel trascendente para lograr ese objetivo.

Por eso, el periodista insistió en la idea de revalorar e impulsar las múltiples vocaciones de México, tarea que resulta decisiva para competir en el escenario global de esta era.

Finalmente, Carlos Mota señaló que afinar dichas capacidades en materia petrolera, turística, agroalimentaria, cultural y de servicios financieros permitirá generar los recursos necesarios para impulsar el desarrollo de México; sin embargo, recaló, para que ello ocurra el Gobierno de México tendrá necesariamente que seguir analizando y ajustando su realidad.

MAPFRE México prepara a sus agentes con mentorías rumbo a la MDRT 2019



En 2019 las mentorías de MAPFRE dieron inicio el 20 de marzo, en la búsqueda de tener un acercamiento con los agentes productores de Vida Individual o de aquellos que deseen incursionar en este ramo. Teniendo como objetivo que más aliados consigan con las herramientas disponibles mejorar su productividad y ser miembros de la MDRT.

MENTORIA MAPFRE-MDRT, se lleva a cabo al mismo tiempo en 11 grupos de MAPFRE en la República Mexicana, transmitiendo en vivo el testimonio de los ponentes en las distintas localidades. A lo largo del 2019 se planearon 9 sesiones, dando inicio el 20 de marzo y finalizarán el 20 de noviembre.

Las sesiones se realizan mensualmente y consisten de dos bloques:

1. Plática por parte del mentor MAPFRE con sus respectivos grupos. Inicia con un resumen de las mejores ideas y mejores prácticas del experto.
2. En cada sesión el mentor MAPFRE, comparte sus experiencias y dificultades que ha tenido en el trayecto de su carrera, así como las mejores prácticas que lo llevaron a posicionarse como miembro de la Million Dollar Round Table.



Decrece sector de la construcción por desplome en inversión pública y privada

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

La poca claridad en la política económica del gobierno que encabeza Andrés Manuel López Obrador (AMLO) provocó un parálisis en el gasto público para infraestructura y un freno para la ejecución de obras de carácter privado; por esa razón, el crecimiento del sector construcción ha experimentado una caída estrechísima durante 2019 que tiene un efecto negativo en la economía y en sectores como el afianzador, afirmó Armando Díaz-Infante Chapa, presidente de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), delegación Ciudad de México.

Díaz-Infante Chapa, quien compartió estas reflexiones durante su intervención en una plática denominada "Perspectivas sobre el desarrollo de infraestructura en México", que formó parte del programa del XI Encuentro Internacional de Fianzas y Seguro de Crédito, organizado por la Asociación Panamericana de Fianzas (PASA APF) en Ciudad de México, indicó que es preocupante que en el Paquete Económico 2020 del Gobierno Federal se establezca un recorte de hasta 8.1 por ciento en recursos destinados a la infraestructura.



Armando Díaz-Infante Chapa

Lo que necesita el sector de la construcción para que se reactive la inversión y la fianza sea protagonista

- Reglas y mensajes claros del Gobierno Federal en cuanto a la política económica.
- Fortalecimiento del estado de derecho.
- Estabilidad macroeconómica.
- Compromiso para resolver los obstáculos en cuanto a inversión pública y privada.

"En 2008 se invirtió cerca de 6 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) en infraestructura; mientras que en 2019 el presupuesto programado decreció a 3 por ciento de ese parámetro. Por si esto fuera poco, para 2020 la Federación apenas consideró 465,000 millones de pesos para las labores de edificación, cuando se requieren al menos 1.2 billones de pesos para impulsar obras de envergadura; por ello, exhortamos al Gobierno Federal a que reconsidere sus estimaciones y cree las condiciones macroeconómicas óptimas para lograr que la inversión se dinamice, con el objetivo de que se incentive la construcción", explicó el presidente de la CMIC.

Díaz-Infante Chapa precisó que, a pesar de que la construcción es la cuarta actividad económica que más apoya la generación de bienes y servicios en Mé-

xico y la tercera que más empleos genera, el monto de los recursos asignados a la obra pública durante el primer año de la administración federal de la hacienda pública que encabeza AMLO es preocupantemente bajo.

"Es imperativo que durante el último trimestre del año haya un ejercicio de revisión del presupuesto asignado para la infraestructura. Así no solo se incentivará la generación de empleo, sino también se retomarán proyectos de obra pública trascendentales que tendrían un impacto positivo en toda la cadena productiva del país", abundó Díaz-Infante Chapa.

Sin financiamiento, seguirán estancados

En otro punto de su intervención, Díaz-Infante Chapa sostuvo que el sector de la construcción en el país debe mejorar su capacidad de financiamiento para desarrollar obras de envergadura. En tal sentido, destacó que en México solo se emplea 36 por ciento del PIB para fondar proyectos de infraestructura.

"Los industriales de la construcción somos los más limitados en cuanto al acceso a créditos financieros. En México, la infraestructura casi no fundamenta su operación en el crédito interno, sobre todo si se comparan nuestras cifras con las de otros mercados. Por ejemplo, en Asia Oriental y el Pacífico, los créditos asociados a la edificación representan hasta 181 por ciento del PIB de los países de esa región; sin embargo, en este país

todavía tenemos una economía muy deficiente en cuanto al acceso a los financiamientos, y es en el sector de la construcción donde este problema más se agudiza", sostuvo Díaz-Infante Chapa.

Por lo anterior, el presidente de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción en Ciudad de México consideró vital que el sector financiero, incluyendo a la industria de las garantías, apoye este crecimiento, de manera que los instrumentos financieros disponibles en el mercado generen un clima de trabajo en el que los contratos se cumplan.

"Debemos volver a recurrir a estos mecanismos y dejar de verlos como instrumentos que comprometen la economía del país. Al contrario, son vehículos financieros que ayudan a que crezca y se acelere la infraestructura", puntualizó Díaz-Infante Chapa.

Un sector con muchas oportunidades

Díaz-Infante Chapa dijo que en 2018 México se ubicó en el lugar 62 a escala global en el índice que califica la calidad general de infraestructura existente en un país, y en la posición 50 en lo que se refiere a redes carreteras.

En lo que respecta a la conectividad

Lo afirma Armando Díaz-Infante Chapa, presidente de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción de CDMX

de las autopistas, continuó Díaz-Infante Chapa, México ocupa el lugar siete en el mundo; no obstante, agregó, la calidad de las vialidades posiciona al país en el escalafón 47 del mundo. "En este segmento hay una ventana muy grande de oportunidad, puesto que nuestros caminos están trazados y construidos, pero carecen de mantenimiento", sentenció Díaz-Infante Chapa.

El presidente del gremio local de los industriales constructores también se refirió al sistema ferroviario del país. Detalló que México ocupa el lugar 50 en cuanto a este tipo de infraestructura; pero en lo que se refiere a eficiencia se posiciona en el peldaño 74 a escala mundial.

Por último, el presidente de la CMIC indicó que en abastecimiento de energía eléctrica México se perfila como uno de los pocos casos del mundo donde todas las áreas urbanas y rurales podrían contar ya con el suministro de este bien; sin embargo, subrayó, en lo que se refiere a calidad de transmisión el país se posiciona en el lugar 85 entre todas las naciones del planeta.

"Con todos estos datos, se pueden dar cuenta de que México tiene grandes oportunidades de mejorar en muchos ámbitos siempre y cuando se refuerce la infraestructura del país", finalizó Díaz-Infante Chapa.

La cruda y libre realidad



ESPEJITO, ESPEJITO

Mariana Hernández Navarro

@marianahernandez@conlead.com.mx

mos la necesidad de vivir en un mundo justo y ordenado y que defenderemos esta postura aun cuando la realidad sea totalmente distinta. Nos parece mucho más fácil comprender que vivimos en un mundo predecible y ordenado por leyes, y nos resistimos a ver situaciones inentendibles, e incluso ilógicas; de ahí que usemos ante ellas una dosis altísima de negación:

- ¿Por qué le pasa a fulanita algo tan malo siendo él tan bueno? No lo entiendo".
- "A las personas buenas les deben pasar cosas buenas".

O busquemos justicia a la inversa:

- "Tiene lo que se merece".
- "Lo que le está pasando ahora es el karma: debía pagar por lo que hizo".

Lerner afirma que, como seres humanos, necesitamos acomodarnos en un mundo equitativo, recto; creer que todo tiene una razón de ser. Negarnos a aceptar que la realidad es muy diferente nos lleva a un estado de frustración y de cuestionamiento crónico.

"¿Por qué ocurre esto? ¿Por qué trajeron a alguien sin experiencia? ¿Por

qué no me aumentan el sueldo, cuando he demostrado tanto?". Soy consciente de que formular estas interrogantes nunca contribuye a la comprensión de la desilusión o el sufrimiento, y mucho menos a su superación.

Aun cuando vemos a diario situaciones incomprensibles, existe la posibilidad de tomar una decisión respecto a éstas y ser libre. El filósofo Jean-Paul Sartre nos regala el concepto de *mala fe*, mediante el cual explica que tenemos una creencia falsa de que *no somos libres*. Si sumáramos este concepto a nuestro DNA, reconoceríamos que la capacidad de decisión que tenemos puede ser un factor para ser felices, comprometernos con nuestras propias decisiones y apropiarnos de nuestros fallos, lo cual nos alejaría de excusas y reclamos.

Sucedé también, a veces, que el mayor de los talentos que podemos tener es aprender a tolerar la inmovilidad, a no hacer nada y a tener el criterio para distinguir hasta dónde podemos seguir insistiendo, llámese una acción nueva, una conversación pendiente, un esfuerzo que deseamos repetir, etcétera.

De manera personal, cuando me enfrento a situaciones adversas respecto



a las que creo que no existen opciones, elaboro dos sentencias que me brindan una mirada diferente:

1. De esto que ocurre, ¿qué me está costando aceptar?
2. Ante esto que me pasa, no tengo la libertad de...; pero sí tengo la libertad para...

Esto nos ayuda a recordar constantemente que el mundo es aleatorio y caótico, y aun divertido, por qué no, y que nosotros somos el capitán de nuestro propio barco; esto es, que llevamos el timón de nuestra propia existencia.

Victor Frankl afirmó: "Cuando no se puede hacer nada más, todavía se puede hacer algo: se puede *cambiar la actitud* hacia el destino adverso".

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

UNIVERSA

Bióloga chiapaneca revierte la desaparición del ajolote.

CHIAPAS, MÉXICO. 16 DE MAYO 2032

Seguir leyendo

Cinco áreas vitales para que la construcción en México regrese a la senda del crecimiento

1. Construcción y modernización de carreteras.
2. Conservación de caminos rurales.
3. Mantenimiento de carreteras libres.
4. Instalación de nuevas centrales hidroeléctricas.
5. Programa de mejoramiento urbano y hospitalario en las ciudades.



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



Obligará tecnología a romper viejos paradigmas en seguro de Crédito



Karel Van Laack, Federico Pronzati, Jesús Urdangaray López y Paulo Morais

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

Ante realidades incuestionables como la transformación del bono demográfico, el poder de los datos y el drástico cambio que experimentan los patrones de consumo, es vital que los actores que comercializan el seguro de Crédito rompan viejos paradigmas y asuman una postura mucho más arriesgada en virtud de la cual diseñen productos atractivos, de fácil comprensión y portadores de una experiencia digital de alta calidad. Solo así se logrará que mejoren su participación de mercado y no queden aislados de la revolución tecnológica.

Esto se afirmó durante un panel de discusión denominado "Nuevas tendencias en el seguro de Crédito que determinarán el futuro cercano: innovación tecnológica e inteligencia artificial en la suscripción", que formó parte del XI Encuentro Internacional de Fianzas y Seguro de Crédito, organizado por la Asociación Panamericana de Fianzas (PASA APF) y acacido en Ciudad de México.

La conversación, que fue moderada por Karel van Laack, director general de Atradius Seguros de Crédito México, contó con la participación de Jesús Urdangaray López, director comercial para Latinoamérica de Grupo Cesce; Federico Pronzati, director comercial de Solunion México; y Paulo Morais, director general de Crédito y Caución, subsidiaria de Grupo Atradius en Portugal y Brasil.

Al tomar la palabra, Urdangaray López advirtió que el seguro de Crédito acusa un rezago importante para trasladar su oferta de valor al mundo digital. En tal sentido, exhortó a las instituciones que conforman este sector a abrazar la digitalización, ya que éste es un proceso que les permitirá mejorar sus procesos de suscripción y las ayudará a penetrar en nuevos segmentos de consumo.

"Los actores del sector deben dejar atrás el miedo hacia los ambientes digitales. Y, además, tienen que tratar de disminuir sus tiempos de prueba cuando deseen introducir una solución de aseguramiento nueva; por lo tanto, tendrán que apostar por el desarrollo de instrumentos y productos que realmente sean mucho más sencillos de entender. También deben aprender a segmentar; de modo que se logre ensamblar soluciones muy específicas para cada nicho de mercado. Por si esto fuera poco, están obligados a esforzarse para garantizar que el usuario tenga una experiencia de consumo sobresaliente. En resumidas cuentas, el seguro de Crédito debe evolucionar si

realmente desea descollar en una revolución digital que ya es irreversible", explicó Urdangaray López.

En opinión del directivo de Grupo Cesce, las compañías que comercializan seguros de Crédito deben llevar a cabo una revisión exhaustiva de sus estructuras de costos. Urdangaray López destacó asimismo que la directriz organizacional en los departamentos comerciales y técnicos de este tipo de empresas debe evolucionar para que se confeccionen productos muy adecuados que giren alrededor de los intereses del consumidor.

"No hay otra alternativa sino simplificar los productos; por lo tanto, debemos trabajar para que éstos sean más inteligentes y se logre disminuir su riesgo operativo. En síntesis, tendremos que empezar a crear soluciones adaptadas a cada perfil de usuario; aunque de poco servirá esta transformación si no se mejora la experiencia de consumo final, la experiencia que vive el cliente", amplió Urdangaray López.

Esencialmente, dijo el representante de Grupo Cesce, el seguro de Crédito ha evolucionado muy poco durante su larga historia; por esa razón, detalló, la competencia gira en torno a un factor que hace tiempo dejó de ser la piedra

angular de la rentabilidad: el precio.

"Nos enfrentamos hoy en día a una revolución tecnológica y social. La democratización de los dispositivos inteligentes ocasionó que cualquier persona pueda acceder a la red con una capacidad básicamente ilimitada de almacenamiento que está acompañada de una altísima conectividad a un costo verdaderamente irrisorio. Como sector, no podemos obviar este contexto; y por esa razón tendremos que crear modelos de negocio más innovadores y basados en prácticas de consumo sobresalientes e intuitivas, como las de las plataformas audiovisuales Netflix o Spotify, en las que se brinda un servicio ubicuo, instantáneo y permanente. Para estos servicios, muy poco importan momento, lugar y espacio", sostuvo Urdangaray López.

Una realidad diferente

Por su parte, Federico Pronzati apuntó que una de las principales preocupaciones que enfrenta el seguro de Crédito en la actualidad es la baja penetración que tiene este instrumento a escala global. Sobre este problema, Pronzati alertó que es cada vez más común ver cómo los tradicionales intermediarios empiezan a perder terreno ante el comercio electrónico.

Es indispensable, continuó el director comercial de Solunion México, que las aseguradoras de Crédito pongan toda su atención en el diseño de nuevos procesos cuya operación deberá cimentarse con la ayuda de sistemas digitales, de modo que estas empresas se abran a nuevas oportunidades de negocio para los intermediarios y, más importante aún, logren atraer a un consumidor que desde el punto de vista de la adquisición de productos y servicios tiende a buscar experiencias como las que brindan Google, Uber o Airbnb.

"En realidad debemos aspirar a crear una agencia de servicios que tendría que

fundamentar su operación en lo digital; por tal causa, tenemos que determinar la forma en que podemos reinventar el seguro de Crédito. Así que tendremos que analizar si las herramientas tecnológicas que estamos usando realmente nos están ayudando a llegar a ese mercado que históricamente no hemos podido atender", declaró Pronzati.

Pronzati aseguró que, frente a esta realidad, disrupciones como la inteligencia artificial y el aprendizaje automático se perfilan como soluciones de empleo obligatorio para todos aquellos actores del seguro de Crédito que pretendan aprovechar de mejor forma los datos con los que cuentan. El propósito central es que consigan hacer evolucionar sus procesos de suscripción y desarrollen ofertas adecuadas de productos, es decir, más acordes con los tiempos que vivimos.

Cuando llegó su turno, Paulo Morais expresó que la digitalización está afectando radicalmente a la forma de operar de las aseguradoras de Crédito. Dijo con énfasis que el boom de las tecnologías de la información está provocando que en este segmento irrumpen nuevos operadores que desarrollan su negocio apoyándose en la tecnología; de ahí que los competidores tradicionales se vean orillados a cambiar y evolucionar si desean sobrevivir y remontar las desventajas de su nula automatización.

Por último, el director general de Crédito y Caución en Portugal y Brasil señaló que el seguro de Crédito vive sin duda un punto de inflexión en el que los cambios que denotan una era distinta son exponenciales. Y todo ello es consecuencia de la aparición en escena de un cliente que es cada vez más digital.

"Tanto las aseguradoras de Crédito como los intermediarios de este producto tendrán que operar más eficientemente y actuar más como consultores. En conclusión, el segmento se enfrentará a desafíos muy cambiantes frente a un movimiento en el que la tecnología marca el ritmo; por ello, se debe asumir la digitalización como el camino para desarrollar estrategias comerciales que permitan construir una experiencia de consumo adaptada a las nuevas necesidades de los clientes", finalizó Morais.

¡Grupo KC tiró la casa por la ventana con su Convención Nacional en Cancún!



Una experiencia inolvidable para sus más de 80 mejores agentes

Con un numeroso grupo de agentes campeones, Grupo KC celebró durante 5 días su convención nacional en el exclusivo Hotel Iberostar Selection, ubicado en Cancún, Quintana Roo.

El 26 de agosto arrancaron las aventuras llenas de magia para los más de 80 agentes, quienes fueron recibidos en un coctel de bienvenida



por Daniel Guzmán, Director General con unas emotivas palabras, en las que aprovechó para motivarlos a seguir siendo los mejores y así disfrutaron estos incentivos año tras año.

Las actividades fueron muy variadas cada día, desde una comida gourmet elaborada por un chef reconocido en The Traveler's Table, ubicado en el hermoso club de playa de Punta Venado, hasta la

creación de su propia bebida hecha a base mezcal. Además, degustaron de un exquisito menú y de deliciosos postres.

Posteriormente, disfrutaron de una velada en el mejor club nocturno de Cancún, en el cual fueron testigos de increíbles espectáculos temáticos.

Los agentes campeones de Grupo KC también fueron protagonistas de actividades extremas en el parque Xplor, donde volaron por los aires, recorrieron los caminos de la selva Maya en vehículos anfibia y exploraron a bordo de

balsas ríos subterráneos que la tierra creó a lo largo de millones de años, para cerrar con la gala de premiación.

GRUPO KC
AGENTE DE SEGUROS



Llaman a apostar en la industria aseguradora por la equidad de género y la inclusión

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

Con la premisa de promover la diversidad e inclusión en los ambientes corporativos, líderes y miembros del sector asegurador se reunieron en el Festival Dive In México #InclusionImpact2019, donde compartieron ideas y las mejores prácticas y sellaron su compromiso en favor de una cultura inclusiva dentro de las empresas que conforman el extenso andamiaje del sector asegurador.

En ese encuentro se efectuó el panel "Balance para la equidad de género. Los líderes como agentes de cambio", en el que se ventilaron temas como flexibilidad personal y laboral, apoyo proactivo, creación de confianza, la importancia de escuchar y entender, la necesidad de promover el desarrollo para todos y la conveniencia de practicar el tema de la diversidad e inclusión desde las fases de reclutamiento y selección.

En este panel, moderado por María de los Ángeles Yáñez, directora ejecutiva de Líneas de Negocio, Riesgos y Desarrollo del Sector de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), expresaron sus ideas Francisco Díaz, director de Reaseguro México, Centroamérica y Panamá, de Swiss Re; Alfredo Honsberg, CEO & Managing Director de Guy Carpenter; Claudia Maya Lima, directora de Recursos Humanos y Managing Director para América Latina y El Caribe de Marsh; Marcela Abraham Ortiz, Managing Director, ICT LA líder de Willis Tower Watson; Héctor Gómez Chaparro, director de RH para México, América y El Caribe de AON; y Marcelo Hernández Diez, CEO de AIG.

Los participantes de esta mesa de análisis hicieron un balance acerca de las experiencias que han vivido en su lugar de trabajo y la forma en que han enfrentado realidades indiscutibles, como la diversidad de género, así como la mezcla de culturas y religiones y la transformación que experimentan los núcleos familiares.

Los panelistas indicaron que promover iniciativas de inclusión en las que se respete la diversidad y las necesidades individuales y personales es el secreto para crear un clima laboral equitativo donde no quepan diferencias y se fomenta un ambiente sano; por lo tanto, añadieron, estas acciones generan resultados positivos que a todas luces ayudarán a edificar el bien común para todos los colaborado-

res dentro de una organización.

Francisco Díaz, de Swiss Re, se refirió a los usos y beneficios que permiten construir la flexibilidad laboral y personal en los ambientes corporativos. Al respecto, puntualizó que hoy en día las organizaciones están obligadas a impulsar un ambiente de trabajo que les permita ajustarse a las necesidades laborales de cada persona, entendiendo que cada colaborador tiene circunstancias individuales y colectivas radicalmente diferentes.

"En Swiss Re tenemos tres esquemas diferentes: la gente que va a trabajar a la oficina, los que hacen home office y un plan mixto. Por lo tanto, es importante plantearse bien los objetivos, y junto con eso generar un ambiente de confianza, tanto de empleados como de managers. Cuando logramos que compañía, managers y colaboradores se comprometen a generar ese clima de cumplimiento y entendimiento, todos trabajamos hacia un objetivo más claro, y los resultados siempre serán más satisfactorios", reconoció Díaz.



Francisco Díaz, Claudia Maya, Marcela Abraham, Marcelo Hernández Diez, Héctor Gómez Chaparro, Alfredo Honsberg y María de los Ángeles Yáñez

Por su parte, Maya Lima, de Marsh, comentó que en esta época las empresas deben crear una figura organizacional que se denomina sponsor, la cual tiene la responsabilidad de detectar las habilidades personales de cada trabajador, de manera que se diseñe un plan de carrera profesional acorde con los rasgos de cada quien. Aclaró que no se debe confundir el sponsor con el mentor, puesto que sus funciones son diferentes.

"Mi teoría es que 80 por ciento de nuestro éxito se basa en lo que yo puedo controlar y el resto en lo que pueden controlar los demás. Por lo tanto, un mentor, o en este caso el sponsor en una empresa, no resolverá todos los problemas", alertó la representante de Marsh.

En su oportunidad de tomar la palabra, Abraham Ortiz, de Willis Tower Watson, se refirió al apoyo proactivo que deben impulsar las organizaciones hoy en día. Hizo hincapié en que esta dinámica debe ser una postura real, ajena a simulaciones.

Abraham Ortiz indicó que, cuando era muy joven, la inclusión y la equidad de género no hacían tanto ruido, "y yo no recibí el apoyo que requería. Tenía miedo de perder mi trabajo y todo lo que había logrado. La experiencia personal que me dejó marcada ocurrió cuando observé que en mi empresa se empezaba a hablar de temas de equidad de género, y de inmediato alcé la mano. Ahora me toca contribuir con la sociedad, y haré todo lo que pueda para apoyar, y quizá una manera de lograrlo sea compartiendo mi

experiencia".

La colaboradora de Willis Tower Watson continuó así con su intervención: "Lo que creo que tenemos que hacer proactivamente para apoyar a las mujeres es entender que cada situación es diferente; y ustedes, mujeres, deben hablar de sus miedos, de sus temores, del puesto que ocupan, de la carrera que aquí desempeñan... y las personas que estamos del otro lado tenemos que entender que al darles las oportunidades que requieren lo único que se va a generar es un ambiente de trabajo mucho más positivo y gente más comprometida. Eso es lo que se gana. Ésa es la clave".

En su turno, Hernández Diez, de AIG México, habló sobre la importancia de rodearse de personas diferentes de nosotros para aprender a valorar la riqueza de la diversidad. Afirmó que los espacios de inclusión generan riqueza.

"En nuestra empresa hemos logrado generar ese círculo virtuoso y esa sinergia que se traduce en suscitar confianza,

escuchar, entender. A final de cuentas, el meollo de este asunto consiste en comprender las necesidades de los otros y crear un ambiente de engagement entre todos, lo cual redundará en un clima laboral como el de AIG México, que sí se lo presumo, porque lo más importante que tenemos es el capital humano: la empresa es cada uno de nosotros", sostuvo Hernández Diez.

Al hacer uso de la palabra, Alfredo Honsberg, de Guy Carpenter, comentó que en temas de inclusión solo mostrar que hay una intención loable pero no realizar un avance concreto no sirve de nada. "Los líderes todos, sean hombres o mujeres, debemos ser muy conscientes de las barreras que las afectan específicamente a ellas y promover prácticas que favorezcan el desarrollo de todos", dijo.

Por otro lado, en la ponencia "Diversidad LGBT y sus aliados", Ramsés Aldana, Consulting Manager y líder de la red Pride+ en Accenture México, y José Antonio Carranza, director de Mercadotecnia de Scotiabank México, refirieron que, de acuerdo con una encuesta reciente, cerca de dos tercios de los colaboradores de la industria de seguros creen que su empresa debería hacer más para promover la diversidad y la inclusión de género, LGBT y de salud mental. La encuesta, realizada por los organizadores del Festival Dive In México, resalta la importancia que se le da a la atracción y retención de talento en un mercado que enfrenta desafíos globales complejos, como ciberamenazas y cambio climático.

Pensiones, un problema sin solución a corto plazo



A RIESGO PROPIO

Bernardo Olvera Bolio

NO HAY SOLUCIÓN DE corto plazo para el tema de las pensiones. La reiteración de este u otros temas no es lo que más me provoca escribir las notas y comentarios que comparto con quienes me favorecen con su paciente, interesada o gustosa lectura. Sin embargo, nuevamente se pone en espacios preponderantes la cuestión de la insuficiencia de los montos que se alcanzarán a la edad de retiro, y es tema "de urgente actualidad".

YA HEMOS COMENTADO aquí la cuestión de los ingredientes fundamentales para que un programa de retiro como las afores funcione. Los factores básicos son: el monto del ahorro, esto es, de las aportaciones; el tiempo que ha de transcurrir entre el inicio del ahorro y el momento del retiro, los rendimientos del fondo y el costo de su administración.

CLARAMENTE, A MENORES aportaciones, menor fondo y, consecuentemente, menor monto de las rentas de la pensión. De igual modo, a menores rendimientos, menor acumulación, y la misma consecuencia en cuanto a la pensión que se va a recibir. En cuanto al costo de administración de los fondos, el esquema se repite, pero en proporcionalidad inversa: a mayor costo de administración (las comisiones, pues), menor acumulación del fondo y la misma afectación para la pensión.

LOS REMEDIOS MÁS DIRECTOS a lo anterior están en los siguientes factores: reducir el costo administrativo, lo que con el volumen es posible, pero definitivamente tiene un efecto marginal en la acumulación del fondo; mejorar los rendimientos, asunto que depende, entre otras cosas, del estatus económico y financiero del país, no obstante lo cual los fondos ofrecen las más altas tasas de rendimiento al microahorro; incrementar la aportación, asunto al que la clase política le tiene miedo, pues la medida causaría una manifestación inédita de repudio por parte de todo trabajador, y esto no compra votos, al contrario; y, finalmente, que el periodo entre la primera aportación y la fecha de retiro sea mayor, es decir, un plazo de insumo de más años que los hi-

potéticos establecidos hoy día.

EL TEMA DEL PLAZO puede relacionarse con, por ejemplo, políticas públicas, revisión de los contratos de trabajo (particularmente los de los llamados *outsourcing*, donde se es proclive a mayor liquidez inmediata y un mínimo al pasivo laboral) y, finalmente, con un estudio serio sobre la extensión de la vida activa de cada individuo.

EL TEMA DEL OUTSOURCING es claro: las personas prefieren un benefi-

cio inmediato —un sueldo líquido mayor cada quince días— que un fondo de retiro. Este caso presenta una complejidad que se añade al manejo que esas firmas hacen de los sueldos; el punto está en la propia conducta de la gente joven, que hoy tiene una visión muy pragmática e instantánea de la vida, del momento presente —hoy disfruto, hoy viajo, hoy me divierto, hoy gasto—.

Esta actitud deja en claro que no hay una postura responsable de lo que será cuando ya no se generen ingresos. Este último punto tiene contrapesos importantes, como que la tendencia es cada vez más a hacer negocios propios para ya no depender de algún patrón. Y, a pesar de todo esto, es urgente



revisar esos esquemas de compensación, pues en ellos son ausentes casi al ciento por ciento las aportaciones para el pasivo que deberá existir ante la reclamación futura de un ingreso.

EN LAS NOTAS MÁS RECIENTES se encuentran opiniones de expertos, economistas y otros analistas que tienen algún sustento teórico o financiero; pero también se encuentran las voces de locutores y otra clase de opinólogos que, sin conocimiento suficiente y ayunos por completo de un análisis, aunque sea básico, se van en contra del sistema de cuenta individual y le endilgan distintos calificativos, por demás hostiles. Por otra parte, están los que alegremente consideran que se puede extender la edad de retiro, ya no a los 65 años, sino

a los 68, 70 o 75, al gusto del opinador. Suena tan básico que parece ser una solución mágica al problema.

ES PROBABLE QUE en otros países se haya tomado tal medida y que, bajo una observación inmediata, se haya aliviado un poco el problema. Claro que en buena medida se parte de un hecho indiscutible: las condiciones de salud con las que hoy se llega a los 65 años son infinitamente mejores que las de hace no más de tres décadas; consecuentemente, se presume que "en beneficio de ellos" es mejor mantenerlos ocupados que dejar que se deterioren innecesariamente más rápido si no hacen nada.

Este argumento ataca el problema por partida doble: por una parte, reconoce la fuerza de los empleados de la tercera edad o adultos mayores y la conveniencia de proporcionar-

les una actividad; y por otra parte alivia el tema de la exigencia inmediata de las pensiones alargando el plazo de ahorro, lo cual evitaría una crisis inminente, coyuntura que se vislumbraba desde las primeras revisiones de hace casi 50 años (Ley 73).

LA REALIDAD DEL PAÍS es que, como tanto vociferan diario, no hay empleo, el empleo es malo, las condiciones de empleo son terribles; y a ello se agrega que las empresas, particularmente las multinacionales, no tienen ningún interés por contratar o mantener activas a personas de más de 45 años de edad. De modo que una persona sin empleo desde los 45 o 50 años tendrá que esperarse 15 o 20 años sin ingresos para poder aspirar a pensionarse; y eso si no pierde los derechos por dejar de cotizar un número determinado de años.

ASÍ PUES, LA SIMPLONA PROPUESTA de extender la edad de jubilación actual no resuelve el problema. Lo mitiga de momento, esto es, sólo se está pateando el bote. Mientras no haya soluciones de fondo, el tema seguirá muy caliente. Claro, de aquí a que pasen los tres o cinco o 10 años hacia los que se está calculando la patada. Hacerse tontos en vez de resolver: ésa es la consigna. Y, como diría José José, país como el nuestro no hay dos en la vida.

asg
technologies®

Visibilidad centralizada para tu equipo de TI

En un mundo basado en la nube de manera simple.

Reingtec
Partner autorizado

REINGTEC.COM
+52 55 5998 9298
INFO@REINGTEC.COM

CENTRO DE EVALUACIÓN PARA INTERMEDIARIOS SEGUROS Y FIANZAS

Durante 15 años hemos logrado satisfacer los requerimientos de los Agentes de Seguros y Fianzas del país, aplicando casi el 70% de los exámenes totales de estos sectores.

CONTACTO

Ciudad de México Miguel Ángel de Quevedo 8 Desp. 102 Colonia Guadalupe Chimalistac. Delegación Álvaro Obregón. 55 56614052 informes@examencei.com.mx	Guadalajara, Jalisco Edif. OFF-SMART Av. Niños Héroes 2285 Int. 305 Colonia Moderna, Entre Av. Unión y Av. Circunvalación Agustín Yáñez C.P. 44190 33 3615 5239 guadalajara@examencei.com.mx
--	---

www.examencei.com.mx
Autorizado por la CNFS



Diego Chornogubsky

@dchornogubsky@kinderbrothers.com

Kinder Brothers International
VP & Consultor Senior

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

Los líderes de agencia exitosos tienen muy diversos antecedentes educativos; sin embargo, estos líderes de agencia exitosos poseen ciertos rasgos de éxito en común.

En cada nivel de gestión hay seis denominadores comunes o factores que están presentes en los más exitosos. A medida que usted avance en su carrera en management, no importa a qué nivel llegue, estos seis factores comunes deben estar presentes. La mayoría de ellos

Rasgos comunes de los líderes de agencia exitosos

se puede desarrollar. Revisemos cada uno de estos factores y las implicaciones que tienen para que usted logre el éxito en management.

1 Presencia profesional. Este factor es el primero porque claramente caracteriza a los líderes de agencia exitosos. Poseen "poder de atracción", la capacidad de atraer a gente talentosa al equipo. Con *presencia profesional* nos referimos a apariencia, modales, actitud, equilibrio y personalidad. También poseen un conocimiento profundo de la industria y del trabajo (el suyo y el de su gente) y una pasión muy grande, fe en lo que hacen y entusiasmo ante ello. Sin estos atributos, es poco probable que alguien alcance el éxito a la hora de atraer y desarrollar gente.

2 Deseo de desarrollar a otros. Los líderes de agencia exitosos se esfuerzan por ayudar a toda persona a desarrollar su máximo potencial. Para lograr

lo que más le conviene a su productor, tienen presentes los talentos, intereses y ambiciones de ellos. Los líderes de agencia exitosos en el campo de las ventas tienen grandes expectativas respecto de cada una de las personas con quienes trabajan. Tienen una convicción profunda de poder instruir y capacitar al individuo en cuestión para que éste pueda alcanzar dichas expectativas. De hecho, *aportan algo de sí mismos a cada uno de los productores que atraen. Sienten en carne propia sus fracasos y éxitos.*

3 Autoorganización. Un signo distintivo de los líderes de agencia sobresalientes es su capacidad para ser organizados. Esto resulta fundamental para el verdadero líder que marca el camino a seguir y prepara el terreno para que las actividades ocurran de modo ordenado en la organización.

4 Capacidad de aplicar procedi-

mientos. Los líderes eficaces realizan su tarea mediante un *comportamiento orientado a sistemas*. Sus sistemas son transferibles. Los agentes pueden aprender a utilizarlos.

5 Persiguen una misión. Comunicando constantemente la misión de la organización, los líderes de agencia exitosos logran de los demás un esfuerzo constante y mancomunado para alcanzar objetivos de nivel superior. Entienden qué lugar ocupan hoy. Llevan consigo y transmiten la visión respecto a dónde estarán mañana.

6 Se mantienen enfocados. Los líderes de agencia exitosos se mantienen enfocados en las pocas *actividades clave* que marcan la gran disyuntiva entre alcanzar los resultados deseados en su rol de líderes o fracasar en ello. La persona que desarrolla una presencia profesional y posee el deseo de desarrollar a los demás se convierte en un reclutador destacado.

La persona que es autoorganizada y desarrolla la capacidad de aplicar sistemas se convierte en un capacitador muy eficiente.

La persona que persigue una misión y se mantiene enfocada se convierte en un líder que marca el camino a seguir. Aquel que es un reclutador destacado, un capacitador hábil y un líder de equipo posee los atributos fundamentales para ser o convertirse en un líder de agencia eficaz.



#Innovación #Tecnología

Vital, el análisis de datos para incrementar ventas e inyectar agilidad

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

Frente a un mundo que cada vez es más dependiente de los ecosistemas digitales, resulta fundamental que organizaciones como las aseguradoras evolucionen y se adapten a esta tendencia irreversible para obtener el máximo beneficio de avances tecnológicos como el análisis de datos, una estrategia que les permitirá incrementar las ventas y las ayudará a inyectarle agilidad a su operación.

Así lo afirmó en una charla con este medio Eduardo Molinar, gerente de Soluciones Empresariales en ASG Technologies México. Nuestro entrevistado señaló que es recomendable que organizaciones como las aseguradoras desarrollen un gobierno de datos exhaustivo y eficaz, ya que ésta es una herramienta que las ayudará a incrementar su grado de comprensión de las necesidades, hábitos y exigencias de los clientes en la actualidad.



Eduardo Molinar

Molinar consideró que las organizaciones de seguros deben apostar por estrategias como el análisis de datos, puesto que por medio de esta dinámica tales instituciones serán capaces de extraer lo imprescindible del gigantesco volumen de información que día a día generan.

"En la actualidad, los datos han empezado a tener una relevancia muy grande dentro de las empresas;

por lo tanto, esta fuente de contenidos se perfila como uno de los principales activos del planeta. Entonces de la agilidad que tenga una organización para explotar este valor dependerá su capacidad para generar nuevas ideas. Si las aseguradoras logran aprovechar las herramientas tecnocibernéticas de la mejor manera, podrán desarrollar sus dinámicas de venta con mayor precisión. Por si fuera poco, podrán tomar decisiones que, en definitiva, reducirán sus gastos operativos e inyectarán mucho más velocidad a sus procesos internos", explicó el colaborador de ASG Technologies México.

Por último, el directivo de ASG Technologies México pronosticó que las organizaciones que utilicen cada vez más en industrias como la aseguradora, ya que son herramientas que permiten detectar las oportunidades de negocio frente a un universo de datos que crece de forma vertiginosa en materia de costo y utilidad.

Data intelligence, una apuesta ganadora

Molinar apuntó que la generación diaria, constante y rápida de datos provoca que un cúmulo ingente de información no pueda revisarse por completo. Frente a esta problemática realidad, puntualizó que el Data Intelligence se presenta como una herramienta ideal, ya que dicho recurso tecnológico se encarga de mejorar el proceso de recolección y administración de los datos para aprovechar todo su potencial.

"En ASG Technologies contamos con esta solución, la cual le permite a cualquier empresa, de una forma muy sencilla, tener una visión panorámica de la trazabilidad y calidad del dato, de manera que se identifique en qué punto se generó dicho activo y se determinen sus posibles transformaciones; e incluso se observe en qué parte de la infraestructura digital se encuentra alojado", sostuvo Molinar.

Con la ayuda del Data Intelligence, explicó Molinar, figuras que cada vez cobran mayor relevancia dentro de las organizaciones, como los Chief Data Officer, pueden mejorar sus índices de predictibilidad con base en los intereses y comportamientos del consumidor; por lo tanto, la experiencia de consumo evolucionará, y con ello se podrán no solo incrementar los ingresos, sino también tomar mejores decisiones de trabajo.

Por último, el directivo de ASG Technologies México pronosticó que las organizaciones que utilicen cada vez más en industrias como la aseguradora, ya que son herramientas que permiten detectar las oportunidades de negocio frente a un universo de datos que crece de forma vertiginosa en materia de costo y utilidad.

#Ventas

#DesarrolloHumano



Carlos Molinar Berumen

www.carlos-molinar.com

REFLEXIONES

Siempre me ha dado pesar la terrible desvalorización que tiene en nuestro querido México la profesión que debería ser, si no la más prestigiada, sí la de más alto rango a la que se pudiera aspirar, me atrevo a decir. Me refiero a la de maestro.

No quiero menospreciar ninguna profesión, y las habrá de gran importancia y valía. Sin embargo, ¿qué puede ser más importante que tener la responsabilidad de ayudar a un niño, de guiar en sus primeros pasos a las personas en su camino para formarse a sí mismas, para desarrollarse como seres humanos y conformar su espíritu? Nada.

¡Pues ésa es la tarea del maestro! Un maestro debe ser alguien verdaderamente polifacético, alguien que tenga el conocimiento, la sensibilidad, la vocación y la delicadeza para simplemente guiar de la manera más cuidadosa, afable y respetuosa a sus pupilos, sus alumnos.

Porque el maestro trabaja con lo más puro y lo más importante de nuestra creación, el ser humano en sus primeras etapas, en su verdor; y la influencia que el guía puede ejercer sobre las personas inmaduras, en formación, tiene una profundidad insospechada.

Hay maestros que casi pueden pasar inadvertidos, lo cual a mi juicio significa que tales tutores no llevaron a cabo su función adecuadamente. Peor aún, existen aquellos que nos dejaron un sabor de boca amargo, o que incluso nos hicieron daño debido a su falta de vocación o por su tremenda ignorancia respecto a lo que significaba para nosotros su tarea.

Pero hay otros, los buenos maestros, que no solo recordaremos toda nuestra vida, sino que tocan nuestra alma para bien y terminan influyendo de manera muy positiva en nuestro desarrollo.

Hace unos días llegó a mí un video en donde se ve a un rabino que cuenta la historia de cierto maestro que se encuentra en una boda con un joven que había sido su alumno. Esta historia me conmovió, me encantó y me quedé reflexionando sobre qué falta nos hace este tipo de maestros en la época que nos tocó vivir.

Transcribo a continuación lo que contaba el rabino:

Un joven se acercó a otro judío viejo en una boda.

Para facilitar el relato del video, los

Maestros que nos dejan huella



describiremos como *HJ = Hombre joven* y *HV = Hombre viejo*.

HV: No, no te recuerdo. ¿Quién eres? El joven se presenta.

HV: ¡Ah! ¡Tú fuiste mi alumno! Tercer año. Fuiste mi alumno. ¿Sí! ¿Por qué no te he visto en tantos años? ¿Qué es de tu vida? ¿A qué te dedicas?

HJ: ¡Soy maestro!

HV: ¡Caramba! ¿Como yo! ¿Qué te inspiró para convertirte en maestro?

HJ: Lo que me inspiró para convertirme en maestro fue usted.

HV: ¿Cómo fue que te inspiró para convertirte en maestro?

HJ: Yo vi cómo usted causó una impresión muy honda en mí; me di cuenta de la influencia que usted ejercía en los niños, y decidí irme por la educación.

HV: ¿Cuál fue la huella que te causó?

HJ: Se lo voy a recordar; posiblemente usted va a recordar la historia. Un día, uno de mis amigos recibió un regalo de su madre o padre; le compraron un reloj de pulsera, hermoso, y yo soñaba con un reloj, pero no tenía dinero para comprarme uno; así que decidí robarle el reloj a aquel niño. Lo tenía en su mochila. Tomé su reloj y me fui. El niño entró en la clase y dijo que alguien había robado su reloj. Se fue a quejarse con los maestros de que alguien le había robado su regalo. Ellos hicieron un anuncio: "Quien haya tomado el reloj de ese niño que lo devuelva por favor". Yo estaba demasiado avergonzado y no quería devolverlo; y no lo devolví. Entonces usted cerró la puerta y dijo: "Voy a tener que poner a todos en línea y vaciar sus bolsillos para regresar el reloj". Y eso fue lo que hizo. Y pensé: "Éste va a ser el momento más vergonzoso de mi vida". Y entonces usted dijo: "Todos los niños pónganse en fila contra la pared, pero quiero que todos tengan los ojos cerrados. Los ojos de todos deben estar cerrados". Y usted fue de bolsillo en bolsillo; los ojos de todos estaban cerrados. Entonces llegó a mi bolsillo y encontró el reloj y lo sacó; y siguió revisando los bolsillos de cada uno, con los ojos de todos cerrados, y luego dijo: "Muy bien, ya pueden abrir los ojos". Le dio el reloj a su dueño y nunca, nunca, me dijo una palabra sobre ello en todo el año.

Nunca mencionó la historia, nunca mencionó el episodio. Y pensé en-

21 años
Lam
ARTISTAS & SPEAKERS

(55)5593 5593
contacto@lam.mx
www.lam.mx

@LAMARTISTAS

Paola Rojas
Jennifer Nacif
Roy Campos
Las 3 Grandes
Ricardo "El Finilo" López
Alvaro Rattiner
Alfonso Pichardo
Sergio Sarmiento
Miguel Balgas
Leo Zuckermann
Adriana Macías
Toño de Valdés
Carlos Loret de Mola
Marco Ayuso
Eugenia León
Paola Lempita

El maestro sólo sonreía y seguía escuchando con atención. El joven continuó de esta manera:

HJ: Pero, rabino, ¿no se acuerda? ¡Esto es sorprendente! ¡Es verdaderamente sorprendente! ¿Usted no se acuerda? ¿No recuerda la historia? Al verme o escuchar mi nombre... ¡De seguro tiene que recordar la historia! Que yo robé el reloj, y usted hizo esto y no quiso avergonzarme, y dijo que todos cerraríamos los ojos. Yo soy esa persona, y siempre le estaré agradecido.

HV: De hecho, no recuerdo bien la historia, y menos el rostro del niño.

HJ: ¿Pero cómo...? ¿Por qué no?, si es una historia bastante dramática.

HV: ¡Porque yo también cerré los ojos! Esto es una enseñanza profunda de caridad humana, de cómo no debemos juzgar, y menos aún señalar a la gente; de cómo debemos evitar etiquetar a alguien para que, cuando una persona falle, tenga otra oportunidad de mejorar su vida por convicción propia y se convierta en una persona más perfecta, sobre todo si se trata de un niño. Y, quizá si somos tan compasivos y asertivos como ese maestro, ayudemos a un ser humano a tener un destino diferente, mejor.

Fue como decir: "Ya pasó, ya se acabó". Yo, por mi parte, entendí el mensaje, y cuando observé eso me dije: "¡Caramba! Esto es un maestro, esto es lo que realmente significa ser un educador. Esto es lo que quiero hacer con mi vida. Me quiero dedicar a la educación".

Todos somos maestros... ¡o al menos deberíamos intentar serlo!



El **Asegurador**®

35 años

Con esta edición se cumplen 35 años de labor informativa especializada en los sectores asegurador y afianzador, desde que este medio fuera fundado por iniciativa de Genuario Rojas Mendoza.

Han pasado 840 ediciones quincenales sin interrupción hablando de Seguros, Reaseguro, Fianzas y Administración de Riesgos.

Queremos agradecer, en primer lugar, a nuestros **lectores**, sin quienes no habría una razón por la cual existir.

A nuestros **anunciantes**, que confían sus mensajes e imagen que quieren difundir en el mercado.

A todas las **instituciones gremiales y gubernamentales** que nos han abierto sus puertas.

A nuestros **colaboradores**, que generosamente aportan sus ideas a través de nuestras páginas.

A los **proveedores**, que han pasado buenas y malas con nosotros.

A quienes conforman hoy y a quienes han formado parte del **staff de El Asegurador**.

A todos aquellos que han adoptado a los seguros y las fianzas como una vocación para ayudar a construir un México más y mejor protegido.

¡Gracias!