

VISUALTIME grupoinmotion.com
 HACIENDO QUE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN SEGUROS SEA POSIBLE

DATOS CORRECTOS. MEJORES DECISIONES. EN TODO MOMENTO.
 IMPULSANDO LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA GESTIÓN DE SINIESTROS, INTRODUCIENDO TECNOLOGÍAS QUE CAMBIARÁN NO SOLO EL FLUJO DE TRABAJO ACTUAL, SINO TAMBIÉN EL DEL FUTURO.
 Audatex.com.mx
 Sotero | Audatex

El Asegurador Publicación Quincenal [®]
 Fundador: Genuario Rojas M. Director General: César Rojas R. ISSN-1561-2392 Número 898 Año XXXVIII Ciudad de México, 15 de marzo de 2022.

COLUMNISTAS



La trampa de la repetición
 Genuario Rojas

pág. 8



¿En dónde fue que nos perdimos?
 Carlos Molinar

pág. 15

Urge impulsar planes privados de pensiones para revertir frágil seguridad económica en la vejez pág. 14



Rodrigo Corominas Etchegaray

Raquel de Frutos



Imperativo endurecer la suscripción

La COVID-19 exige una selección de riesgos más detallada

Así lo advierte Raquel de Frutos, gerente de Suscripción de Swiss Re

Excluir el nuevo coronavirus del contrato, un tema sensible que puede inducir a la discriminación

pág. 3

A dos años de la COVID-19, el sector seguros ha indemnizado 58,072 mdp pág. 7

SECCIONES

EDITORIAL	2
A PROFUNDIDAD	2
SE DICE...	6
LOS NÚMEROS CUENTAN	18
ESPEJITO, ESPEJITO	19
AMASFAC	20
MÁS VALE PREVENIR	21
CHARLEMOS SEGUROS	23

#Innovación #Salud



A PROFUNDIDAD

¿Cómo contribuye la innovación al cuidado de la salud en México?

Un estudio elaborado por la empresa KPMG titulado *Industria de la innovación en México. Contribución a la salud* explica la estrecha correlación positiva que existe entre la salud y el Producto Interno Bruto (PIB) y afirma que los países cuya población goza de un mejor estado de salud suelen tener ingresos más altos.

Dicha relación, añade el estudio, es conocida como la *curva de Preston*, que compara la esperanza de vida al nacer con el PIB real per cápita. Esto quiere decir que entre la salud y el ingreso existe una correlación bidireccional.

La cadena de valor del sector salud está compuesta por una amplia gama de actividades: trabajo social, fabricación de productos farmacéuticos y tecnología médica, así como por investigación científica y comercio mayorista y minorista. Dicha cadena cuenta con el potencial de generar desarrollo económico, y es a su vez un sector con transversalidad que puede generar efectos en otras industrias.

KPMG también señala que en México los servicios de salud tienen oportunidad de generar un beneficio económico de casi 30 por ciento en relación con lo invertido, lo que significa que, por ejemplo, por cada 100 millones de pesos que el Gobierno invierte en salud se genera una producción adicional cuyo valor ronda los 29 millones de pesos. Adicionalmente, se debe mencionar que *la carga de enfermedad* es la repercusión de un problema de salud cuantificado por el costo, la mortalidad, la morbilidad y otros indicadores.

En el documento, KPMG subraya la relevancia que tiene para la economía de este país el sector salud y argumenta por qué es indispensable pensar en la salud como una inversión, y no como un gasto. La empresa de consultoría hace un llamado a priorizar el desarrollo de otros sectores para incrementar y acelerar el crecimiento del país en las próximas décadas.

Si desea conocer A Profundidad este tema, ingrese a www.anuarioseguros.lat y busque la información en la categoría *Informes*.

EDITORIAL



SUSCRIPCIÓN, LA CARTA FUERTE DEL SECTOR

En diferentes etapas de la historia del seguro se ha resaltado la importancia que la suscripción tiene para contar con una cartera de riesgos sana que garantice que las finanzas y la rentabilidad del sector se mantengan lo más saludables posible.

Tal recomendación de los especialistas en la materia ha estado subordinada permanentemente al interés comercial, a la guerra de tarifas, y a la inspección laxa, que en diferentes momentos generan un desbalance en la siniestralidad de algunos ramos.

Tuvo que llegar la pandemia de COVID-19, y catapultar a este evento catastrófico en el más caro y devastador que la industria haya pagado jamás para que la suscripción volviera a ser tema de seria reflexión. Y esto sucede desafortunadamente en un entorno macroeconómico turbulento y lleno de distorsiones en los diferentes índices que reflejan el comportamiento de esta industria, además de la calamidad que en el plano sanitario representan los efectos que padecerán las personas que se infectaron y los colaterales de la vacuna misma, que aún son inciertos.

Cabe señalar que el sector se enfrenta al enorme desafío de manejar el tratamiento de los riesgos sanitarios (por ejemplo la pandemia) o bien de muchos otros relacionados con todo lo que se puede presagiar debido al conocimiento que hoy se tiene del genoma humano de una manera tan sutil y profesional que no pueda interpretarse como un acto discriminatorio cuyas consecuencias afecten a la imagen de la industria o a su razón de ser: la cobertura de riesgos.

Si bien en la actualidad, y dadas las circunstancias adversas del entorno, pareciera que la atención al tema de la suscripción es una preocupación de moda, en realidad es una práctica que forma parte de los principios básicos de operación del seguro y que en cualquier época debería haber permanecido entre las prioridades sectoriales en su forma y fondo.

El llamado que se escuchó durante las Jornadas de Seguro y Reaseguro 2022 para hacer más detallada la suscripción de riesgos con el objeto de mejorar la calidad de los negocios que se asuman le augura a la industria aseguradora un resultado benéfico si se lleva a cabo de manera comprometida y, más aún, tomando en cuenta las posibilidades que la industria de la tecnología puede aportar para ese fin.

La suscripción de riesgos deberá ser la carta fuerte por la que el sector apueste para continuar atendiendo los riesgos presentes y futuros de la humanidad bajo lineamientos técnicamente adecuados y alejados de la tentación de ganar mercado a costa de lo que sea, descarrío que, como todos saben, pone en riesgo a la mutualidad.

La pandemia puso nuevamente sobre la mesa como tema prioritario el rigor técnico con que debe tratarse la suscripción, recomendación que debe interpretarse como la obligación de retomar esta práctica con la responsabilidad, profesionalismo y disciplina que siempre debieron caracterizar al mercado asegurador, y que servirá para que aseguradores y asegurados salgan beneficiados.

#Editorial

DIRECTORIO

ISSN-1561-2392

Editado y distribuido por:
PEA COMUNICACIÓN,
S. DE R.L. DE C.V.
Av. Insurgentes No. 682, Int. 703 B
Col. del Valle, Benito Juárez
03103, CDMX, México.
Tels.: 55 5440 7830 y 55 5440 7831.
Lada sin costo: 800 821 9393.
WhatsApp: 55 6880 3931.
www.elasegurador.com.mx

FUNDADOR Y EDITOR RESPONSABLE

Genuario Refugio 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
Mitzi S. Hernández Jiménez
produccion@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 04-2011-121613243100-101; núm. de Certificado de Licitud de Título y Contenido número 17401.

Registro postal Núm. PP09-1528.

Autorizado por Sepomex.

Impreso en: Multigráfica Publicitaria S.A. de C.V. Democracias 116, Col. San Miguel Amantla, Alcaldía Azcapotzalco, C.P. 02700, Ciudad de México, México. Tel. 55 54451590.

Año XXXVIII No. 898

Miembro activo de



Visítanos en: WWW.ELASEGURADOR.COM.MX



La COVID-19 obliga a las aseguradoras a detallar más sus cuestionarios de suscripción

Luis Adrián Vázquez Moreno

@pea_lavm

Las consecuencias para la vida y la salud que ha generado la pandemia de COVID-19 han obligado a las compañías de seguros a replantear sus cuestionarios de suscripción de riesgos con más detalle. Esto se debe a que hoy la vacuna no es un requisito obligatorio para adquirir una cobertura. Lo que les queda a las compañías es reunir la mayor cantidad de información de cada asegurado y decidir sobre el aseguramiento caso por caso.

El tema es sensible, de manera que sería poco conveniente para el sector convertir la negativa a vacunarse en exclusión, ya que esto puede interpretarse como una medida discriminatoria, concluyeron Raquel de Frutos, gerente de Suscripción de Swiss Re; y Javier González Maciel, director médico de la misma organización, al hablar de *Cambios en la suscripción ante la COVID-19*, durante las XIX Jornadas de Seguro y Reaseguro organizadas por Swiss Re.

De Frutos subrayó que los números no mienten y que cada vez es más claro el panorama que afrontan las personas con vacuna y sin ella, de manera que ese punto a favor dentro de un cuestionario de suscripción les permite a las aseguradoras saber sobre qué terreno están pisando en el momento de emitir una cobertura, independientemente de que esto vaya acompañado de comorbilidades.

La pandemia no ha terminado, y es incierto el momento en que concluirá, agregó De Frutos. “De ahí la importancia de hacer mucho más completos los cuestionarios de suscripción para tratar de disminuir la pérdida que ha tenido la industria a causa de la crisis sanitaria”.

Algo que es definitivo, subrayó la gerente de Sus-

cripción de Swiss Re, es que la presencia o la ausencia de la vacuna anti-COVID-19 marca una diferencia enorme en el número de infectados graves o muertes atribuidas a este virus, y ese dato favorece que se tenga una suscripción mucho más controlada en este punto en particular.

La vacuna, factor crítico

Por su parte, González Maciel dijo que las pandemias por influenza H1N1 y ahora la de COVID-19 son un claro indicador de que las catástrofes epidemiológicas serán cada vez más recurrentes, inevitables y de enormes consecuencias, por lo que hay que estar preparados.

En las últimas décadas se ha registrado un aumento muy importante de padecimientos y pandemias porque se ha multiplicado la movilidad a escala global, las grandes urbes están sobrepobladas y hay mucha pobreza, invasión de hábitats y errores sanitarios, señaló el director médico de Swiss Re.

Por ejemplo, agregó González Maciel, la Organización Mundial de la Salud (OMS) dio a conocer que entre 2011 y 2018 se detectaron 1,483 eventos epidémi-

cos en 172 países, cifra que presagia que estas enfermedades emergentes son el principio de una nueva era de brotes epidémicos que se extenderán rápidamente y que, si no estamos adecuadamente preparados para contenerlos, pueden llegar a generar un grave efecto sanitario.

En esta pandemia, la vacunación ha sido el elemento crítico que reduce la probabilidad de enfermar o morir por COVID-19 88 por ciento, y para quienes tienen el esquema completo, más el refuerzo, esa disminución de probabilidades llega a 96 por ciento. “La vacuna marca una diferencia enorme entre el agravamiento de la enfermedad o su curso como padecimiento leve”, subrayó el representante de Swiss Re.

Por el contrario, agregó, el riesgo de infección y sus repercusiones en los no vacunados es cuatro veces superior en relación con los que tienen el esquema completo de vacunación. Y lo mismo pasa con el riesgo de muerte: en no vacunados es 12 veces mayor en relación con los que tienen el esquema básico (dos vacunas) y 53 veces mayor en relación con los que tienen el refuerzo.

Desafortunadamente, indicó González Maciel, la vacunación acusa un rezago muy importante en los países de América Latina. En México, por ejemplo, aún hay 46.34 millones de personas que no se han vacunado.

¿Qué depara el futuro?, preguntó el director médico de Swiss Re. “La respuesta es incierta, y dependerá de qué tan propensa esté la población a contraer la enfermedad; y eso tiene una relación directa con la región, con el estatus socioeconómico de la población y con el avance que presente el esquema de vacunación”.

Si eres Agente de seguros,
¡aprovecha esta oportunidad!

**HAZ CRECER TUS
INGRESOS Y LA OFERTA
DE TUS PRODUCTOS
CON GNP**

Completa la protección de tus clientes
con un seguro de **auto y moto**.

Acelera tu **carrera profesional**

Conéctate de manera
directa con GNP



Ingresa a
gnp.com.mx/quiero-ser-agente



GNP
SEGUROS

Endurecimiento de tarifas y mayor conciencia de riesgos permitirán que el sector supere panorama económico adverso

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

América Latina resulta ser la región más castigada por la pandemia de COVID-19 a escala global en términos de infecciones y mortalidad, sin perder de vista que el aparato productivo de esta zona del planeta quedó severamente fracturado a causa del patógeno; sin embargo, el endurecimiento de las tarifas y el alza en la conciencia de riesgos son aspectos que permitirán al sector asegurador con operación en esta latitud del orbe superar un panorama económico que continuará siendo adverso en el mediano plazo y que estará plagado de condiciones precarias y volátiles.

Es el análisis que plantea Fernando Casanova Aizpún, economista senior de Swiss Re Institute, durante una plática denominada *Panorámica del mundo del seguro pos-COVID-19*, que fue parte del programa académico de las XIX Jornadas de Seguro y Reaseguro 2022, que organizó Swiss Re.

Casanova Aizpún declaró que la digitalización es otro de los factores cruciales que permitirán a la industria estimular su catálogo de productos y servicios. Por ese motivo, celebró el salto que registró la transformación digital en el seno de las instituciones a dos años del inicio de la crisis epidemiológica desatada por el virus SARS-CoV-2. Y es que, añadió, el uso de la virtualidad ha sido históricamente bajo en el sector seguros latinoamericano.

Desde el punto de vista del economista senior de Swiss Re Institute, la pers-

pectiva del sector seguros para 2022 es positiva, pese a la persistencia de un entorno macroeconómico que calificó como complejo y que muta de forma vertiginosa. Advirtió que las bajas tasas de interés, la galopante inflación, la fluctuación en el tipo de cambio y las tensiones políticas y comerciales son factores que indiscutiblemente inyectarán presión en el desempeño de la industria durante los próximos meses.

“Pese a la ralentización económica que hoy registra América Latina, la

perspectiva para el sector asegurador es positiva. En efecto, el endurecimiento de las tarifas es una condición que ayudará a mejorar la rentabilidad tanto en Vida como en No Vida. Además, el alza en la conciencia de riesgos impulsará la demanda de seguros en el corto plazo, tendencia que por desgracia podría revertirse, porque se ha demostrado históricamente que este factor es efímero entre la sociedad latinoamericana tras una catástrofe de gran magnitud, como en este caso la COVID-19”, expresó el funcionario de Swiss Re.

Nuevas condiciones para operar

En otro pasaje de su disertación, el economista senior de Swiss Re Institute confirmó que los altos índices inflacionarios están ocasionando que algunas líneas comerciales de la industria aseguradora estén entre la espada y la pared. Al respecto, indicó que el ramo que más está sufriendo a causa de este parámetro macroeconómico es Autos, segmento que, explicó, afronta los coletazos de la volatilidad en el tipo de cambio que se padece durante la comercialización de

los repuestos y refacciones que se emplean una vez que las indemnizaciones proceden.

Casanova Aizpún reconoció que el nivel de resiliencia económica de América Latina era bajo antes de la irrupción del nuevo coronavirus. Por esa razón, sentenció que “los países de esta zona del orbe necesitan cambios estructurales en cuanto al gasto público y a las políticas fiscales que implementan”.

Aunado a lo anterior, el colaborador de Swiss Re Institute apuntó que en la mayoría de los países de América Latina se está gestando un viraje político hacia la izquierda, por lo que es probable que se experimente una notable fuga de capitales durante los próximos meses, rumbo que, vaticinó, condicionaría el desarrollo de obras públicas de envergadura y afectaría al desempeño operativo de los ramos de seguros asociados a la construcción de infraestructura.

La digitalización es otro de los factores que dinamizarán a la industria, dice Fernando Casanova Aizpún

#Bienestar #Salud

La experiencia individual del empleado incrementará su fidelidad y lealtad en las empresas

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

La experiencia individual del empleado o *employee experience* es un factor que mejora significativamente el resultado final del negocio e incrementa la fidelidad y lealtad de los trabajadores. Por esa razón, las organizaciones deben escuchar a los empleados para conocer sus necesidades laborales y como consecuencia darle un valor mayor a su trabajo.

Es el llamado que realizó Albert Phelps, Area Vice President & Global Benefits Consultant de Gallagher, durante su participación en el Seminario Retiro y Salud 2022, que fue organizado por la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores A. C. (AMAC) y que se transmitió de manera virtual por la plataforma Zoom Video.

Phelps sostuvo que las compañías tienen que estar dispuestas a colaborar y mantenerse con disposición a los cambios. Además dijo que por ninguna razón deben pensar en los empleados como un gasto y deben evitar que elementos aislados afecten al desarrollo cotidiano de las labores.

De acuerdo con el especialista, los principales elementos considerados por los empleados son la remuneración y las prestaciones, la cultura laboral, el ambiente de trabajo, el bienestar y las oportunidades de carrera.

Al término de su intervención, Phelps exhortó a las empresas a hacer un análisis profundo de cómo operar en la nueva era del trabajo, la cual exige combinar las labores presenciales con las remotas pero aplicando protocolos que beneficien a todas las partes involucradas.

“Las empresas deben tomar en cuenta diversas variables que involucran al talento humano. Con la pandemia de COVID-19 pudimos ver migración de personas a lugares

de menor costo y con mayor calidad de vida, o talentos que vivían fuera de las grandes ciudades de negocios. Por ello, resulta vital promover una mayor flexibilidad en las condiciones de trabajo para que los resultados sean positivos”, cerró el ejecutivo de Gallagher.

Beneficios innovadores para empleados en la nueva era del trabajo

- ▶ Días ilimitados de vacaciones.
- ▶ Gimnasio o clases de fitness.
- ▶ Beneficios de ayuda en caso de infertilidad y adopción.
- ▶ Clases de inglés (u otros idiomas), de negocios o habilidades nuevas.
- ▶ Mascotas en la oficina.
- ▶ Ayuda para pago de guardería.



De acuerdo con estimaciones de la reaseguradora de origen suizo, el Producto Interno Bruto de América Latina registrará un crecimiento de 2.6 por ciento al cierre de 2022. Ahora bien, la firma considera que la colocación de primas superará dicho índice gracias al aumento en la conciencia de riesgos entre la sociedad.

Y es que, según Swiss Re Institute, ramos como Vida y Salud tendrán en América Latina un crecimiento que ascenderá aproximadamente a 5.1 por ciento durante 2022; y la colocación de primas en Daños aumentará 5 por ciento este año.

A pesar del buen augurio, Casanova Aizpún finalizó su exposición convocando a la industria aseguradora a seguir muy de cerca los factores que podrían hacer mella en el desempeño económico de América Latina, como la creciente informalidad, la baja productividad y la poca sostenibilidad fiscal de los países.

“Es vital que la industria esté atenta a la manera en que evolucionan las tendencias mencionadas, porque estamos en un momento en el que las cosas toman cursos impredecibles, de modo que las instituciones deben evaluar con especial detalle de qué forma se gestiona la deuda pública o la inflación; e incluso cómo evoluciona la tensión geopolítica global como resultado del conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, condiciones que inevitablemente tienen la capacidad de ahogar aún más la actividad económica de América Latina”, concluyó Casanova Aizpún.

En Marítimo, costos de la cadena logística seguirán al alza; especialistas no prevén reducción de tarifas

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

La pandemia de COVID-19 golpeó con fuerza a la cadena logística global. La paralización total de los puertos y los cuellos de botella y escasez de contenedores han colapsado a esta industria, que a raíz de la crisis sanitaria aumentó considerablemente sus costos. Para este 2022 no se avizora una baja en las tarifas, y menos aún en las marítimas, que mueven 80 por ciento del comercio en el orbe.

Así lo creen David Cisneros, ajustador en la división de Latinoamérica de MatthewsDaniel; y Jazmín Pimentel, ajustadora de Sinistros de Energía y Marítimo de esa misma empresa, durante las Jornadas de Seguro y Reaseguro organizadas por Swiss Re y que se transmitieron de manera virtual.

“Como todos sabemos, los problemas empezaron a mitad de 2020 por las medidas de confinamiento. Las mercancías quedaron varadas. En 2021 hubo escasez de tripulación y de cuadrillas operativas en los muelles. Todo eso propició el incremento de las tarifas”, dijo Cisneros.

El conferencista añadió que, pese a que en China, Estados Unidos y Europa comenzaron a fluir los contenedores y las embarcaciones, no se prevé una baja en las tarifas marítimas.

“Los incrementos van desde 70 hasta 400 por ciento al día de hoy. Si anteriormente se pagaban 2,000 dólares por un contenedor, actualmente se pagan alrededor de 20,000 dólares. Por ello, muchas navieras se han unido para ver la forma de mejorar los costos”, resaltó el ajustador de MatthewsDaniel.

*Dicen que los
cuellos
de botella en los
puertos seguirán
afectando este año*

Por su parte, Pimentel dijo que la carga aérea ha sido un salvavidas en esta situación. Dijo que alimentos, autos y textiles se han movido por esta vía debido a que son productos que deben estar en el mercado en corto tiempo y no pueden esperar a que bajen los precios del transporte.

“Lamentablemente, por vía aérea no se pueden llevar todo tipo de materiales debido a las restricciones. Además, debemos considerar que es imposible comparar la capacidad de un avión con la de un portacontenedores, pero sin

duda esto ha sido de gran ayuda para que el colapso no fuera mayor”, aseveró la experta.

Para cerrar, Pimentel indicó que los cuellos de botella seguirán en este 2022 por varios factores, entre los que mencionó la falta de espacio en los puertos, la escasez de tripulación y los ya comentados elevados costos de los fletes aéreos, marítimos y terrestres.



Insignia Life^{MR}
El seguro de tu vida[®]

**A nosotros nos importa
ayudarte a cumplir tus
sueños.**

**Y a ti,
¿qué te importa?**



Escanea el código
para saber más.



SE DICE...

Genuario Rojas M.
@GenuarioRojas

César Rojas
@pea_crojas

El seguro en 2021 según la CNSF

Al hablar de perspectivas y bajo un encabezado que reza “En 2021, los impactos de la crisis se materializan y no permiten una recuperación acelerada”, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF):

- estima que el crecimiento se mantendrá en 2022 y alcanzará un 5.1 por ciento;
- espera que la siniestralidad continúe, lo que puede provocar mayores pérdidas y poner en riesgo la solvencia de algunas instituciones que presentan “indicadores de solvencia ajustados”;
- percibe ya un aumento en el costo del reaseguro;
- observa retrasos en el desarrollo de nuevos productos y coberturas.

Y, como corolario del documento titulado *Panorama analítico del sector de seguros y fianzas*, que muestra crecimiento y alta siniestralidad, advierte: “El surgimiento de la pandemia no cambia las prioridades, [pero] hace mucho más apremiante la prioridad de mayor inclusión y de mayor extensión”, y “adicionalmente refuerza la necesidad de incorporar y fomentar la agenda de equidad de género, sustentabilidad y gobierno corporativo (ESG) tanto de las instituciones como de la propia CNSF”.

El documento, digno de una revisión acuciosa (puede verlo en la página de la CNSF o entrando a www.anuarioseguros.lat), hace un recuento hasta el cuarto trimestre de 2021, un ejercicio en el que pueden destacarse diversos aspectos relacionados con los ocho temas considerados: coyuntura macroeconómica, coyuntura de seguros, primas, siniestralidad, solvencia, estados financieros, riesgos y perspectivas.

Cada uno de los renglones señalados ofrece ideas y cifras que ayudan a entender el comportamiento general de los sectores asegurador y afianzador, los cuales registraron un crecimiento de 2.7 y 3.2 por ciento, respectivamente, en términos de primas. La póliza bienal de Pemex, de un primaje del orden de los 11,207 millones de pesos, llevó al indicador de seguros al nivel citado. Sin esa póliza, el crecimiento se habría ubicado en 1 por ciento.

No deje, amigo lector, de echarle un

ojo al documento de 28 páginas, que incluye textos, cuadros y gráficos que facilitan su lectura y comprensión. Podrá ver cómo ha cambiado la composición de cartera, cuáles son los ramos más afectados, los niveles de retención de la industria, la siniestralidad y los augurios que sobre ésta se hacen, entre otros temas que también se ventilan, como el que indica que, a pesar de las crecientes pérdidas, la solvencia del sector se mantiene sólida, sin que falte un señalamiento puntual acerca de la participación que los distintos canales de distribución tienen en el mercado.

Falta de vacuna, ¿agravación esencial del riesgo?

A partir de un comunicado que ha hecho circular una aseguradora en el sentido de que la falta de vacunación podrá ser factor de rechazo de una reclamación en seguros de Vida y de Gastos Médicos derivada de un siniestro por COVID-19, el abogado Aldo Ocampo, cabeza de la firma especializada Ocampo 1890, creada en 1890, elaboró un documento que examina el tema de manera detallada y plantea conclusiones que vale la pena conocer, sobre todo porque hay quienes, incluso con experiencia en el medio, pueden disentir de ellas al conocerlas.

El texto de la aseguradora dice: “[...] para todas nuestras soluciones de los ramos de Gastos Médicos y Vida, tanto individual como colectivo, se considera como Agravación Esencial del Riesgo cualquier siniestro donde el asegurado no cuente con al menos una dosis de vacunación correspondiente, de acuer-

do con el Plan Nacional de Vacunación, emitido por la Secretaría de Salud del Gobierno Federal o esquemas de vacunación aplicados en otro país [...]”. Y añade: “De esta forma, para el caso de Asegurados mayores de edad que no cuenten con al menos una dosis de vacuna contra COVID-19, el Siniestro asociado a COVID-19 no será procedente”.

El abogado especializado en seguros nos recuerda en su análisis que por agravación esencial del riesgo se entiende “el incremento de la exposición al riesgo cubierto que sufren los bienes y/o las personas aseguradas, que ocurre después del inicio de la vigencia del contrato de seguro, por razones propias o ajenas al asegurado. La modificación del riesgo no necesariamente amerita la transformación del riesgo”.

El documento (de 13 páginas) elaborado por Aldo Ocampo se encuentra en www.anuarioseguros.lat; pero, mientras el lector decide bajarlo y enterarse del contenido completo, nos remitimos a la parte final del trabajo, en la que categóricamente el autor asienta que “la falta de vacuna sí constituye una agravación esencial del riesgo del seguro de Gastos Médicos Mayores y de Vida”. “Y lo es”, agrega, “por el simple hecho de que en el seguro de Gastos Médicos Mayores la aseguradora (con cargo a la mutualidad) debe pagar los siniestros de personas no vacunadas, cuando hay personas que sí lo están, lo cual constituye un desbalance para la mutualidad”.

Ocampo agrega que lo mismo ocurre, por ejemplo, para quien practica deportes muy extremos y no lo declara, sufre un accidente derivado de dichas actividades y todos los asegurados que tienen actividades deportivas no extremas, en-

tonces, tienen que pagar (a través de la masa mutual) el siniestro de quien no tiene derecho a ello”. Recordemos, puntualiza, que del aumento de la siniestralidad resulta naturalmente un aumento en el costo de las primas.

Por supuesto, el abogado hace hincapié en el tema de los seguros de Vida, concretamente en lo que se refiere a la indisputabilidad, que no debe soslayarse, dice, porque no se podrán oponer excepciones al cambio en el riesgo de los asegurados, ni siquiera cuando éstos hayan sido afectados por agravación esencial del riesgo. También aborda el tema de los seguros de nueva contratación, que orillarán a las aseguradoras a crear y aplicar cuestionarios específicos y, en su caso, a establecer las excepciones correspondientes a los siniestros derivados de la COVID-19.

Mucho ganará el lector que no solo lea el contenido del documento compartido por Aldo Ocampo, sino que lo estudie y reflexione.

El “semáforo” de seguros y fianzas

No es nada nuevo el tema del “semáforo” de seguros y fianzas, pues del concepto se comenzó a hablar desde la época en que José Covarrubias Martínez era vicepresidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF). Se trataba, desde aquellos días, de la presentación del comportamiento de cada una de las empresas de estos sectores, que las colocaba en verde si todo parecía marchar adecuadamente; en amarillo si había algunos temas que resolver; y en rojo si necesitaban un seguimiento estricto dadas las deficiencias que exhibían.

Lo nuevo del citado semáforo es que la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas no solo utiliza esa fórmula para darles seguimiento a las empresas participantes del mercado, sino que la publica en su página, www.sio.cnsf.gob.mx con lo cual todos los interesados en conocer la situación de cada aseguradora o afianzadora pueden lograrlo desde la computadora o desde el mismo celular, tal como nosotros hemos hecho para explorar la información.

Conocer en qué color se encuentra la compañía de seguros o de fianzas que le interese al lector quizá no le dé todas las respuestas, pero lo conducirá a hacer algunas preguntas que lo ayudarán a tomar mejores decisiones. Aquellos que entren en la mencionada página de la CNSF podrán sorprenderse de muchos datos, incluso de los lugares que ocupan algunas de las firmas del mercado, que de manera natural exigen al organismo actuar en varios casos, lo que muy probablemente veremos en los meses y años próximos.



El abogado Aldo Ocampo elaboró un documento en el que analiza la decisión de una aseguradora de considerar agravación esencial del riesgo la falta de vacunación en siniestros de Vida y Gastos Médicos por COVID-19

No olviden seguirnos en twitter
@elasegurador y @pea_crojas

A dos años del comienzo de la COVID-19, el sector seguros ha indemnizado 58,072 mdp

A dos años de la declaración oficial de la pandemia de COVID-19 en México, el sector asegurador de este país ha cubierto, al 3 de marzo, un total de 24,987 millones de pesos en indemnizaciones correspondientes al seguro de Gastos Médicos como consecuencia de las afectaciones del virus SARS-CoV-2. En lo que se refiere al ramo Vida, el importe asciende a 33,085 millones de pesos, informó la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

Durante la conferencia de prensa sobre el desenvolvimiento de la cepa vírica entre la población asegurada de México, que realizó el organismo en formato virtual el 3 de marzo, su directora general, Norma Alicia Rosas Rodríguez, junto con su vicepresidente, Juan Patricio Riveroll Sánchez, dieron a conocer que hasta la fecha en Gastos Médicos el sector asegurador ha documentado un total de 48,052 reclamaciones a causa de la COVID-19, mientras que en Vida la cifra escala a 145,382 casos.



En 24 meses de pandemia se ha acumulado un total de 193,434 reclamaciones, informa la AMIS

Rosas Rodríguez declaró que, a pesar de que el número de infecciones y el índice de mortalidad a causa del patógeno se han reducido entre las personas que cuentan con un seguro de Vida y de Gastos Médicos, los tratamientos y medicamentos empleados para mitigar las secuelas del nuevo coronavirus en el organismo humano son cada vez más costosos.

La directora general de la AMIS señaló que durante los primeros meses de la expansión de la COVID-19 en México los asegurados que resultaron contagiados eran en gran medida adultos mayores, grupo de individuos que permanecían un tiempo prolongado en las Unidades de Cuidados Intensivos (UCI).

Y agregó que en la actualidad los más afectados por el mortal patógeno son aquellas personas que no cuentan con el esquema completo de vacunación.

Por su parte, Riveroll Sánchez apuntó que a enero de 2022 la pandemia de COVID-19 se posicionaba como la peor catástrofe en la historia del sector asegurador mexicano en términos de costos. En tal sentido, reveló que dicho siniestro ha producido un total de 2,814 millones de

dólares en pérdidas aseguradas.

El vicepresidente de la AMIS detalló que en Gastos Médicos la atención ofrecida por el sector asegurador con operación en México más solicitada es el internamiento hospitalario, procedimiento que tiene un costo promedio de 571,030 pesos. Puntualizó también que, si un asegurado requiere que se lo ingrese a la UCI a causa de la insuficiencia respiratoria, el costo promedio se eleva

a 1,482,131 pesos.

Por último y en lo que se refiere a la distribución de los casos confirmados en Gastos Médicos, Riveroll Sánchez especificó que Ciudad de México, el Estado de México, Jalisco y Nuevo León concentran 61 por ciento de los contagios de personas aseguradas. Detalló que la tasa más elevada de infección de COVID-19 se presenta en personas con edades comprendidas entre 30 y 49 años.



Protege el camión de tu cliente en la frontera de México

Si tu cliente maneja equipo pesado, tractocamión y/o remolque, y necesita internarse en la franja fronteriza (20 km), la región fronteriza y la región parcial del estado de Sonora, el **Seguro Transfronterizo de Carga Internacional** es para él, ya que le permitirá circular con total seguridad.

La **vigencia de este seguro es de 12 meses** e incluye las **coberturas del paquete básico**.

Para más información sobre el **Seguro Transfronterizo de Carga Internacional**, consulta a tu ejecutivo de cuenta.

Aplican Condiciones Generales Turistas.

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

Aseguramos autos

Cuidamos personas



VIVIR SEGUROS®

con Genuario Rojas

[@GenuarioRojas](#) [Genuario Rojas Mendoza](#)

La trampa de la repetición

La repetición tiene, a todas luces, sus bondades. Tanto es así que, entre otros de sus beneficios, se dice que la repetición es madre del aprendizaje. No en vano especialistas en desarrollo humano y logro de metas aconsejan repetirse una y otra vez eso que se desea hasta, si es posible, volverlo obsesión.

Sin embargo, hay un riesgo que puede convertirse en una verdadera trampa: el subconsciente no discrimina entre lo cierto y lo falso. Ese riesgo no es menor: tanto podemos repetirnos algo no verdadero que nos colocamos a un paso de dejarnos arrastrar por esas afirmaciones y vivir en una mera ilusión.

Los dirigentes, consciente o inconscientemente, con buenas intenciones o sin ellas, hacen tal uso de la repetición que los subordinados o seguidores pueden ser dominados, manipulados, como cuando una rana es colocada en agua tibia que se calienta paulatinamente hasta cocerla, sin que lo perciba siquiera.

Esos dirigentes, al margen de que usen el método de manera consciente o inconsciente, no escapan a los efectos de tal repetición: tanto comunican algo de una determinada manera que terminan creyéndose, dándolo por cierto y sumergiéndose en una etapa de ceguera tal que ni siquiera ven lo que no encaja.

Ante una sociedad más informada —aunque por interés, por apatía o por ignorancia muchos hacen a un lado el examen crítico de la realidad y creen todo a pie juntillas—, existe un riesgo que se cierne principalmente sobre el ámbito empresarial: aparentar ser un líder para luego convertirse en un personaje cuasicaricaturesco. Y ese riesgo es algo común, lo que da pie a que el manipulador se perciba entonces como un mal necesario.

Y es que, en el fondo, alguien que es capaz de cautivar y controlar a sus se-

guidores con el recurso de la repetición de palabras y de conceptos o con la entrega recurrente de prebendas, de la misma manera en que se utiliza el cebo para atrapar peces, siempre favorecerá a

para crear los mensajes que se repetirán hasta la saciedad y que por eso mismo terminarán afectando a todos.

Y esto no solo es curioso, sino hasta trágico. Personas que uno imagina que

cansancio en los escenarios en los cuales vivimos? ¿De qué mensajes somos blanco por cualquier signo, medio o intención? Quizá si hiciéramos un alto consciente, nos daríamos cuenta de lo que ha estado ocurriendo, de lo que está ocurriendo, y con ello explicaríamos nuestro comportamiento.

¿Qué estamos diciendo a los demás en esos ambientes en los que nos movemos, seamos la cabeza o simplemente parte del cuerpo que configura una familia, una empresa, una asociación, un gobierno? Conviene, en estos tiempos, no dejarse arrastrar fácilmente, aunque hay verdaderos expertos en manipulación.

Oímos lo que queremos oír o lo que otros quieren que oigamos. Los lenguajes corporal, hablado, escrito... se usan con tanta facilidad que somos víctimas fáciles porque terminamos creyendo aquello que más nos gusta, lo que se acomoda mejor a nuestra ideología o lo que nos exime de responsabilidades. ¿Acaso no es práctica común acusar a otros de las fallas o vacíos propios?

Ser víctima o victimario resulta finalmente indistinto con relativa facilidad porque, después de todo, nos colocamos en esa posición en la que las cuentas se las deben pedir a otros. ¿Qué importa decir por decir si nadie pide pruebas fehacientes y todos se conforman con lo que escuchan o ven?

Bonito desafío el que podríamos afrontar si reconociéramos la crudeza de lo demostrable y de ahí partiéramos para construir realidades netas que no nos anclan en los terrenos de la ilusión, que termina por dominarnos y tragarnos, elevándonos a niveles de ficción muy distantes de la verdad, porque precisamente eso queríamos creer o convenía corroborar.

Sería excelente romper con esa intención de manipular que termina por devorarnos.



otros, que aprovecharán las circunstancias para llevar agua a su molino.

¿Pasa esto solo en la política? Obvio es que no. Se incurre en esa práctica en los más distintos ambientes. Por lo tanto, no escapan a ella gobiernos, empresas, organismos intermedios... Algunos hasta contratan a ciertos especialistas

que nunca caerían en esa trampa caen en ella. Pasa como con esas canciones que no nos gustan y luego, de tanto escucharlas, comenzamos a tararearlas, para después cantarlas y volverlas nuestras preferidas. La mente es, entonces, tanto fuerte como débil.

¿Qué nos están repitiendo hasta el

PLANES DE SUSCRIPCIÓN INDIVIDUAL

CLÁSICO

\$990

ÓPTIMO

\$1,990

PREMIUM

\$3,990

Precio en pesos mexicanos

CONTACTO: msolis@elasegurador.com.mx

Tels.: 55 5440 7830 / 55 5440 7831 / Lada sin costo: 800 821 9393

ElAsegurador®

SÉ PARTE DE NUESTRA COMUNIDAD DE LECTORES

SUSCRÍBETE

www.elasegurador.com.mx

Se dispara el estrés laboral asociado a la pandemia, revela la *Encuesta Laboral 2021*

Luis Adrián Vázquez Moreno
@pea_lavm

La *Encuesta Laboral 2021* señala que en México el estrés laboral alcanzó niveles sin precedentes. El periodo de confinamiento obligado por la pandemia ocasionó que las personas presentaran cuadros crecientes de angustia, incertidumbre, desolación, miedo, entre otras emociones causadas por la presión y el ritmo de trabajo. Esta situación derivó en costos asociados a la salud para las empresas, lo cual debe analizarse a fin de establecer estrategias que favorezcan el equilibrio en la relación vida-trabajo.

Conforme a dicha investigación, 69 % de los trabajadores reconoce padecerlo

Como se observa, apuntó Montero, hay mucho por hacer en relación con la salud mental, “y poco se avanzará si los tomadores de decisiones en las empresas no reconocen e incluyen el trabajo de los especialistas en salud mental dentro de sus estrategias de beneficios para los empleados.

Finalmente, la psicóloga hizo un llamado a promover la salud en el trabajo identificando lo que se puede mejorar en la parte física, en el manejo del ocio, en lo social, en la función cognitiva y en la parte espiritual. “Se trata, en síntesis, de darle como empresa más humanidad a la humanidad”, concluyó.

Ésta es la recomendación de María Montero, miembro del Seminario Interdisciplinario de Envejecimiento de la Facultad de Psicología de la UNAM. Ella dictó la conferencia *Entendiendo el bienestar mental* durante su participación en el Seminario Retiro y Salud 2022, organizado por la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores (AMAC).

IMAGEN: Universidad de Guanajuato



María Montero

Montero destacó que 63 por ciento de las personas encuestadas reconoció haber sufrido estrés por alguna de las causas señaladas, y de esa muestra 23 por ciento relaciona su malestar con la carga y presión laboral a la que se sometió durante la crisis sanitaria.

La catedrática de la Facultad de Psicología resaltó que en la etapa de confinamiento las personas con mayor grado de estudios y de responsabilidades laborales fueron las que sintieron un nivel más elevado de estrés asociado a la preocupación de perder el empleo y por ende su estatus social.

Para la Organización Mundial de la Salud (OMS), el *bienestar mental* se define como “el entorno en el que el individuo se da cuenta de sus aptitudes para poder afrontar las presiones normales de la vida, para trabajar productiva y fructíferamente; y, en consecuencia, se considera capaz de contribuir a su comunidad”.

Otro indicador que a escala mundial subió de 3 a 9 por ciento a lo largo de la etapa de confinamiento es la violencia sexual en familias. También el consumo de sustancias y la aparición de cuadros depresivos tuvieron incrementos importantes.

Celebra Grupo Impulsor 77 su KICK OFF 2022



Grupo Impulsor 77
Agente de Seguros y de Fianzas S. A. de C. V.



Teniendo como sede el Hotel Villa Bejar en la Ciudad de Cuernavaca, Grupo Impulsor 77, Agente de Seguros y de Fianzas, S.A. de C.V., llevó a cabo su KICK OFF bajo la temática de “*El Impulsor del Futuro*”, en un formato híbrido, tanto presencial como virtual, logrando con ello una mayor conciencia entre los participantes sobre lo valioso que es el tiempo.

En el marco de este evento, los asistentes disfrutaron de una memorable cena de premiación, donde Grupo Impulsor 77 reconoció emotivamente a sus Agentes y Promotores destacados por su desempeño durante el ejercicio 2021 y les agradeció a todos por la gran labor que hacen día con día.



Categoría de Promotores

- 1er Lugar**
José Alberto Ríos Rodríguez
2do Lugar
Hugo Fernando Romero González
3er Lugar
Lucía Angélica García García



Categoría de Agentes

- 1er Lugar**
María Luisa Chávez Cuate
2do Lugar
Itzel Pérez Rodríguez
3er Lugar
Irma Sánchez Moreno

¡Felicidades!



En la sesión plenaria se contó con la participación de funcionarios de MetLife México, mismos que reconocieron el esfuerzo en estos tiempos difíciles y exhortaron a los presentes a continuar y hacer más grande la familia de Grupo Impulsor 77.

Se dio con esto, la patada inicial para tener un año lleno de éxitos en el marco del 50 aniversario de su fundación.

Es de esta forma como Grupo Impulsor 77, comandada por Liliana Pulido Avalos, Directora General y Jorge H. Solís Olmedo, Director Comercial, mediante una constante adaptación a las distintas circunstancias, ha logrado mantenerse como referente, generando modelos de negocio atractivos para su fuerza de ventas.

Es 2022 el escenario ideal para iniciar la reestructuración de la industria del seguro

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

El año 2022 es propicio para cambios en los principios que rigen a la industria del seguro, y estos cambios comenzarán con la reestructuración de este sector para que pueda satisfacer las demandas de una nueva generación de compradores, asumir riesgos cambiantes y adoptar la nueva tecnología. Por ello, es fundamental que las empresas comprendan las fuerzas que acelerarán la remodelación de la industria de seguros en este año para que estén preparadas y puedan aprovechar las oportunidades en medio de cambios continuos y disrupciones. Con ello forjarán sin duda alguna un camino hacia el crecimiento y el éxito.

Tales aseveraciones se desprenden del webinar titulado *Predicciones para 2022: predicciones revolucionarias para una ventaja competitiva en el metaverso de seguros*, organizado por Majesco, en el cual participaron Denise Garth, directora de Estrategia en Majesco; Nigel Walsh, director general de Seguros en Google Cloud; Sabine van der Linden, cofundadora, CEO y socia directora de Alchemy Crew; Bryan Falchuk, fundador y socio director de Evolución

de Seguros; y Steve Anderson, cofundador y CEO de Catalyt.

En su mensaje, los oradores destacaron que la tecnología y los cambiantes límites del mercado están impulsando una transformación fundamental en la industria de seguros, desde los seguros integrados hasta la aceleración de los seguros comoditizados, la expansión de un mundo multicanal, la resiliencia de los agentes y corredores que adoptan la tecnología, los ecosistemas digitales, la tecnología como servicio, los modelos de participación del cliente de próxima generación, la carrera tecnológica de datos y análisis, la demanda de nuevas opciones de pago y el auge de productos innovadores.

Los participantes añadieron que estos conceptos permitirán a los líderes de la industria comprender hacia dónde se dirigen los clientes, mercados, tecnología y competidores para que puedan adaptarse y capturar estas oportunidades.



Nigel Walsh

IMAGEN: Global Teacher Prize

En su mensaje, los ponentes destacaron que los responsables del sector asegurador se encuentran ante una oportunidad, ya que la realidad virtual y aumentada permitirá a los usuarios tener experiencias completas y únicas.

“Si bien estamos en los inicios de un nuevo salto, cabe formular algunas preguntas provocadoras para repensar a la industria aseguradora y las nuevas posibilidades que se abren: ¿cómo pueden las compañías de seguros desempeñar un papel de protección, tecnología y seguridad en el gran metaverso?”, señalaron los oradores del webinar.

Por otro lado, los expositores destacaron las posibilidades que se presentan para las compañías aseguradoras en un nuevo mundo donde no existen limitaciones: sin duda, deberán pensar sus estrategias de negocios con base en el uso de tecnologías que prevean este nuevo mundo para posicionarse y competir por el espacio.

“Y, aunque el metaverso sea un mundo virtual, necesita las marcas físicas, ya que el efecto de éstas vendrá de las redes y de los usuarios, puesto que en esta virtualidad ellos van a consumir marcas que ya conozcan”, concluyeron Garth, Walsh, Van der Linden, Falchuk y Anderson.



31
CONVENCIÓN DE
ASEGURADORES
AMIS

24-25
MAYO

**El seguro post
pandemia:
oportunidades
y nuevos retos.**

CONVIÉRTETE EN NUESTRO
SOCIO ESTRATÉGICO
GENERA UNA RED
DE ALIADOS Y CLIENTES
PARA TU NEGOCIO



[WWW.convencionaseguradores.mx](http://www.convencionaseguradores.mx)



ASÍ SE VIVIÓ NUESTRO GRAN EVENTO VIRTUAL

La **Junta Anual Virtual 2022 de AARCO** reunió a más de **2 mil asistentes a nivel nacional**, en una transmisión especial abierta a todo el público, el pasado 23 de febrero.



Con profesionalismo y entusiasmo, el evento inició con una plática del **Lic. Francisco Alatorre, Presidente del Consejo de la compañía**, quien compartió con la audiencia consejos para cumplir objetivos y alcanzar metas. Posteriormente, el **Lic. Rodrigo Avendaño, CEO de AARCO**, explicó resultados de 2021, datos relevantes del sector y las acciones estratégicas de la organización para el 2022.



Los asistentes fueron testigos del reconocimiento de AARCO al esfuerzo, dedicación y desempeño de sus agentes. **El Lic. Sergio Alcalá, Director General Adjunto y las Lic. Pamela y Amira Avendaño**, fueron los encargados de dar a conocer a los ganadores 2021 del concurso **"AARCO OSCARES"** de los viajes a diferentes partes del mundo, y los campeones de ventas por ramo y líneas de negocio. También presentaron los nuevos destinos para el concurso estelar 2022 **"AARCO OLIMPO"**.

Durante el evento, de dos horas, cada minuto se rifaron distintos premios como tablets, pantallas, Alexas, entre otros. Y para cerrar con broche de oro, los Lic. Rodrigo Avendaño y Sergio Alcalá realizaron **la Rifa 35 años para regalar un auto último modelo**.



Al inicio de la pandemia, la empresa implementó un modelo de trabajo híbrido (presencial y remoto), para proteger la salud de colaboradores y agentes. Esta acción ha incrementado la productividad y se ha convertido en su nueva forma de laborar.

A través del trabajo en equipo, AARCO crece con sus agentes y cosecha éxitos en su camino.

"Excelente. Felicidades a AARCO por ser una súper empresa que se distingue por la calidez de su capital humano."

Socorro Rodríguez Medina

"¡Felicidades AARCO Agente de Seguros y Fianzas por los 35 años de estar presentes en el sector asegurador!, muy orgullosa de ser asociada a esta promotora."

Lucrecia Murga Rosas

"Gracias a todo el equipo AARCO, tenemos a los mejores"

Flor Angélica Mata

DONDE LOS MEJORES SE REÚNEN

¡CONOCE NUESTRO CONCURSO ANUAL Y LOS GRANDES PREMIOS QUE TE ESPERAN!

ATENAS



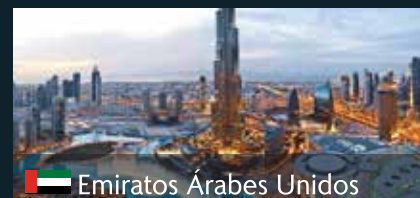
Grecia

SINGAPUR



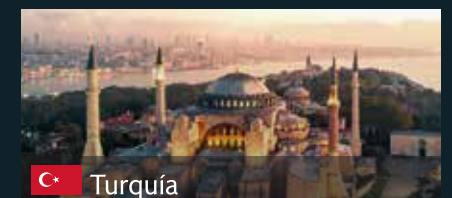
Singapur

DUBÁI



Emiratos Árabes Unidos

ESTAMBUL



Turquía



www.aarco.com.mx



Agente de Seguros y de Fianzas S.A. de C.V.

Teléfono: 55 5422 4300

Regresamos

LEÓN
2022

Foro

para agentes
 **El Asegurador**[®]



Bonjour Alamo, Bonjour Paris

Cada año, en Alamo Seguros premiamos con un **“Viaje Internacional”** a todos aquellos agentes de nuestra fuerza de ventas que sobresalieron con su esfuerzo, dedicación y gran trabajo a lo largo de todo el año anterior.

Este año, nos fuimos a Paris, Francia. **Visitamos asombrosos lugares como el Río Sena, la Torre Eiffel, el Museo de Luovre, Moulin Rouge, entre otros lugares más.**

En Alamo Seguros estamos muy contentos por poder premiar el gran trabajo de todos aquellos que se esfuerzan día con día para proteger a más familias mexicanas.



Hall de la Fama 2022

El pasado lunes 23 de enero se llevó a cabo el Kick Off 2022 de MetLife, en donde se mencionaron varios reconocimientos entre ellos el **Hall de la Fama 2022**.

En el cual, Alamo Seguros fue premiado en **Individual Gobierno** por el 2do lugar en Prima Neta y 1er lugar de Cumplimiento Meta.

Estamos muy orgullosos por esta mención, pero sobre todo agradecemos el gran liderazgo de nuestra directora Alejandra Altúzar, ya que sin ella no sería posible todo esto. **¡Felicidades!**



KICK-OFF 2022

Deribado al crecimiento 4ta ola causada por el covid-19, en Alamo Seguros se tomó la decisión de llevar a cabo el **Kick-Off 2022** de manera virtual el pasado lunes 21 de febrero.

En el cual, se mencionaron varios puntos para la mejora y crecimiento de la empresa, así como los **resultados 2021 y retos 2022**, adicional a lo anterior también se reconoció la labor de nuestros **agentes más destacados de las diferentes líneas de negocio**, y se mencionaron los ganadores de Alamoviles, viaje de convención nacional y viaje internacional.

Además, agradecemos la participación de **Héctor Mejía Macuil** por sus inspiradoras palabras.



Urge apuntalar planes privados de pensiones ante frágil seguridad económica de mexicanos en la vejez

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

Contar con los recursos económicos suficientes para solventar los gastos asociados al retiro es una meta compleja para un porcentaje considerable de las personas en México. Por ello, es urgente apuntalar los planes privados de pensiones que brindan las empresas de manera que la población de este país pueda revertir la grave inseguridad económica que sufre durante la vejez, afirmó Rodrigo Corominas Etchegaray, vicepresidente de la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores, A. C. (AMAC).

Corominas Etchegaray fijó su postura al participar en el Seminario Retiro y Salud 2022, que organizó la AMAC y que se difundió en formato streaming. En dicho evento ofreció una plática denominada *Necesidad de planes de pensiones privados en las empresas*, en la que aseveró categóricamente que la reforma de pensiones que se promulgó hace más de un año no es la solución idónea ni esperada para revertir la crisis de retiro en México.

El funcionario de la AMAC reconoció que en México el hábito de ahorrar es una práctica que brilla por su ausencia. Indicó que, indiscutiblemente, la plataforma que permite almacenar recursos para encarar la vejez cuenta con el espaldarazo del Gobierno Federal y de las empresas; no obstante, sentenció, la responsable de fraguar una jubilación adecuada y digna para sortear los embates de la tercera y cuarta edad es la población económicamente activa y en etapa de acumulación.

“Del total de aportaciones que se destinan al Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), el trabajador apenas colabora de forma obligatoria con 1 por ciento de su salario. Así que no quedan dudas acerca de que la cultura de ahorro a largo plazo es muy pobre en México, realidad que obliga a fortalecer los planes privados de retiro, puesto que éstos son una pieza clave en el rompecabezas que representa la seguridad económica en la vejez”, explicó Corominas Etchegaray.

El vicepresidente de la AMAC recordó que la reforma de pensiones que vio la luz el año pasado estipula un aumento gradual en el nivel de aportaciones que realizan los beneficiarios del SAR, con apoyo del Gobierno Federal y los empleadores. Empero, alertó que, al ser ésta una medida progresiva, un porcentaje considerable de la población que actualmente transita por su etapa productiva no experimentará beneficios tangibles, ni siquiera tras jubilarse.

Si una persona de 60 años, por ejemplo, hubiera comenzado a acumular fondos a partir de 1997, ya podría hoy jubilarse gracias a la reducción que sufrió el número de semanas de cotización exigidas por el SAR, indicó Corominas Etchegaray. Ahora bien, dicho individuo no gozará de ningún beneficio como consecuencia del aumento que registrarán las aportaciones en la plata-

forma de retiro, por lo que, sentenció, la tasa de reemplazo permanecerá inalterable.

Por lo anterior, el experto en pensiones llamó a autoridades, empresas y a la población en general a trabajar desde ya para estimular la implementación de planes privados de retiro, porque todavía existe la posibilidad de allanar el escarpado camino de la vejez de los miembros de generaciones como los centennials, conglomerado poblacional que no se jubilará sino hasta dentro de 40 años.

“Es apremiante fomentar la creación de planes privados de pensiones y procurar que las empresas, uno de los principales motores de la economía, también aporten su grano de arena para fortalecer la tasa de reemplazo de los trabajadores, visto que la mejora en las aportaciones que plantea la reforma de pensiones no generará beneficios en el corto plazo para los mexicanos”, expresó Corominas Etchegaray.

Programas onerosos, falsa creencia

En otro pasaje de su alocución, el vicepresidente de la AMAC indicó que la creencia de que los planes privados de pensiones son programas onerosos para las empresas es falsa. Por ese motivo invitó a las organizaciones a evaluar los esquemas que armonicen con su operación y presupuesto, puesto que, añadió, éstos se constituyen como el acicate para mejorar la atracción y retención del capital humano.

“Es imperativo que las organizaciones creen una arquitectura de beneficios que permita a sus colaboradores mejorar su nivel de jubilación, maniobra que incrementará la seguridad económica del capital humano en la vejez, ya que es evidente que esto seguirá siendo un objetivo difícil de alcanzar para el grueso de los mexicanos, pese a la reforma de pensiones”, expresó Corominas Etchegaray.

Instrumentar planes privados de retiro, continuó el funcionario de la AMAC, puede aumentar hasta en 20 por ciento la tasa de reemplazo de los trabajadores. Además precisó que esta clase de iniciativas pueden modificarse progresivamente, lo que permite que el colaborador mejore el nivel de aportaciones conforme alcanza más años de servicio.

Casi al término de su exposición, el representante de la AMAC reiteró que los beneficios de la reforma de pensiones no serán inmediatos. Sin embargo, convocó a las empresas que actualmente brindan planes privados de retiro a no cancelar esta clase de iniciativas, ni siquiera con las nuevas condiciones que ofrecerá el SAR a sus beneficiarios a largo plazo.

“La COVID-19 enseñó que es vital planificar el futuro y que es crucial contar con una estrategia para sobreponerse a eventos inesperados, de modo que forjar la seguridad económica en la vejez debe convertirse en uno de los proyectos personales más importantes para los mexicanos, y para cumplirlo las personas tendrán que ahorrar para el retiro”, concluyó Corominas Etchegaray.



Rodrigo Corominas Etchegaray

La reforma de pensiones, promulgada el año pasado, no es la solución para revertir la crisis de retiro en México

PROPORCIONANDO SOLUCIONES
A LA MEDIDA

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

Médica Vial®

24 hrs
365

SOMOS ESPECIALISTAS EN CONTENCIÓN DE COSTOS



REFLEXIONES

Carlos Molinar Berumen

www.carlos-molinar.com

Es muy difícil no pensar en esa frase que escuchábamos de nuestros abuelos que decía “Todo tiempo pasado fue mejor”, porque es difícil asimilar que estamos viviendo cosas como las que acaban de suceder en el Estadio La Corregidora, de Querétaro. Simplemente es indignante.

La mañana de este domingo 6 de marzo de 2022 me enteré por un chat de unos amigos futboleros de algo verdaderamente impresionante: subieron varios videos de lo ocurrido durante el partido de futbol entre el equipo Atlas y los Gallos del Querétaro, en el Estadio La Corregidora, en Querétaro, una verdadera tragedia, una vergüenza.

Ni siquiera en la peores escenas de peleas entre hooligans en Reino Unido se ve tal barbarie ni ese tipo de agresiones cobardes e irracionales, con un odio y una saña que es indescriptible, porque en esos países se ve a las barras enfrentándose salvajemente, pero, una vez que los individuos están noqueados en el suelo, los dan por “fuera de combate”; y lo que se ve en las escenas de Querétaro es criminal, es lo más artero y bajo que puede haber en cuanto a agresión: individuos inconscientes y despojados de sus ropas, en el suelo, a los que siguen golpeando y masacrando brutalmente, con una saña inconcebible.

Los vándalos que propinaron tales agresiones deberían ser juzgados y condenados a prisión. Un individuo que es capaz de agredir de esa manera no merece vivir en libertad. Es un verdadero asesino.

Un amigo mío a quien admiro mucho ha tomado la bandera de combatir la violencia en todas sus formas y se ha convertido en un experto en el tema. De acuerdo con algunas cosas que he aprendido de él, a final de cuentas todos somos responsables, porque la violencia no se inicia con agresiones físicas, ya que existen varios niveles de violencia, y ésta va escalando desde la más sutil de las formas hasta la más terrible.

¿En dónde fue que nos perdimos?

Otro amigo me comentaba que hoy que el mundo está de cabeza es fácil echar culpas y señalar culpables, sin aceptar que estos eventos reflejan la descomposición del tejido social que existe en algunos sectores de nuestra población. La falta de valores es evidente, y tenemos que trabajar mucho todos los ciudadanos para revertir la situación.

No ayuda nada que todas las mañanas tengamos desde la más alta tribuna del país varias horas de mensajes de polarización, incitación al odio y a la división. Los mexicanos tenemos que reconocer que hay muchas y distintas formas de violencia a las que ya nos hemos acostumbrado y se nos han vuelto parte del paisaje, como algo que es así y que no pudiéramos evitar.

Otro problema enorme es que las famosas barras de los equipos están conformadas en muchos casos por delincuentes, ya sea en potencia o en acto, que no requieren ni la más mínima provocación para desahogar sus impulsos criminales, su odio y su perversión, como sucedió en esta ocasión.

Hay quien dice que lo que vimos hoy, derivado de un partido de futbol, es algo mucho más profundo y doloroso que un pleito de barras; que es algo orquestado en donde intervinieron delincuentes profesionales con un objetivo grotesco con tintes incluso políticos, lo cual es terrible. Pero sea de una o de otra manera es algo vergonzoso e inaceptable para todos los mexicanos y que nos obliga a cuestionarnos sobre el rumbo que está tomando nuestro querido México.

La falta de valores, agudizada en algunos sectores, nos ha convertido en un país violento en el que el narco y la delincuencia organizada se han enquistado en lo más profundo de nuestra sociedad en varios niveles, y cada día se vuelve un problema más difícil de revertir.

Desafortunadamente, ésta es nuestra triste realidad, que cada día nos golpea más en la cara y que de ninguna manera podemos soslayar.

Hoy es muy triste y desalentador ver a varios de los líderes de naciones incitando a la violencia, y desafortunadamente mucha gente con poca preparación, ya sea por fe ciega en ellos o por temor, los sigue en su terrible actuación, y para muestra basta ver que el mundo podría estar en la antesala de una tercera guerra mundial, porque esos pseudolíderes son capaces de cualquier cosa con tal de desahogar sus ansias de poder o incluso para simplemente pasar a la historia, aunque no sea de la manera más admirable.

Yo sí creo, como mis amigos, que todos somos en parte responsables, aunque no puedo minimizar el gran peso que tiene la actitud de ciertos mandatarios, que en vez de ayudar perjudican de manera notable y le echan leña a la hoguera, como se dice coloquialmente,

Hoy que el mundo está de cabeza es fácil echar culpas y señalar culpables

Yo sí creo, como mis amigos, que todos somos en parte responsables, aunque no puedo minimizar el gran peso que tiene la actitud de ciertos mandatarios, que en vez de ayudar perjudican de manera notable y le echan leña a la hoguera, como se dice coloquialmente,

Yo sí creo, como mis amigos, que todos somos en parte responsables, aunque no puedo minimizar el gran peso que tiene la actitud de ciertos mandatarios, que en vez de ayudar perjudican de manera notable y le echan leña a la hoguera, como se dice coloquialmente,



arreciando dicha problemática.

Ya no podemos permitir que el mundo se siga descomponiendo de tal manera. Tenemos que ser responsables y actuar en consecuencia todos.

Casualmente, en otro grupo, un querido amigo subió un video que me da la esperanza de que el mundo pueda mejorar; y, aun cuando estamos hablando de algo que sucedió hace 50 o 60 años, es digno de mencionarse.

Este querido amigo nos envió un video sobre el doctor José Luis Rodríguez, *Pallillo*, y la historia de las porras de la Universidad Nacional. Me encantó ver cómo había inocencia y buena voluntad entonces; es fascinante ver cómo un chamaco

lograba cosas increíbles, cómo negociaba con el dueño de un cine para que les permitiera el acceso gratis a 100 muchachos de preparatoria, que lo seguían. Él los controlaba para que se divirtieran de manera sana y sin causar daño alguno.

Esto se observa en el video que le hizo a este admirable individuo, a manera de homenaje, TV UNAM, y que se encuentra en la siguiente liga:

<https://www.facebook.com/watch/?v=192319008770672>

Al ver este fabuloso video y pensar en los sucesos de hoy, todo sigue rebotando en mi cabeza, y no puedo dejar de preguntarme: ¿en dónde y cuándo fue que nos perdimos?

Soluciones tecnológicas

para el sector asegurador

Programa una cita con nuestro equipo de expertos y ofrece a tus clientes una propuesta diferente.

You know what,
We know how

www.saoinurtech.com
info@saoinurtech.com
55 7617 0437

INSURTECH SOLUTIONS

NEW WAYS OF WORKING

 **3^{ra} CUMBRE**
Latinoamericana
de Innovación en Seguros
by  El Asegurador®

8 y 9 de junio, 2022

Club de Banqueros de México
Centro Histórico, CDMX

PROGRAMA

Insights

Perspectivas

Entornos volátiles
Evolución de la industria
Game changers

Next

Tendencias

Behavioral Economics
The future of work
Disrupt markets

Beyond

El futuro

Future Design
Blockchain y Crypto
Riesgos Sistémicos

INSCRÍBETE

lcalle@elasegurador.com.mx

www.elasegurador.com.mx

¿Qué capacidades necesitan desarrollar las aseguradoras para operar cualquier canal de distribución?

Juan Medina

jmedina@grupoinmotion.com

Como consecuencia de los diferentes cambios que inciden en la operación de la industria aseguradora, la distribución de seguros se está volviendo mucho más compleja y va más allá de las actividades de prospectar y vender. Es necesario que las aseguradoras desarrollen capacidades para administrar tanto canales tradicionales como no tradicionales y disruptivos. Con ello lograrán que su distribución sea la óptima y su oferta integral de productos se perfeccione.

Las nuevas generaciones de clientes tienen demandas crecientes y otras expectativas respecto a sus necesidades de protección y aseguramiento. A ello se agrega el deseo de los nuevos consumidores de disfrutar la experiencia del cliente en toda la relación. Esto significa que el cliente espera mucho más de su canal de distribución en cuanto a personalización de todos los aspectos que conforman el proceso de aseguramiento, tal como la oferta de coberturas específicas que necesita, la prevención y mitigación de sus pérdidas, sus prácticas y gustos, así como ofertas adaptadas a su realidad de vida tanto personal como laboral.

Por otra parte, las nuevas tecnologías hacen posible una interacción más digital y fluida; y de ahí la demanda de productos más personalizados y adaptados a la naturaleza del riesgo y a factores como el uso y la prevención, e incluso diseñados en función de las nuevas realidades de vida que la COVID-19 ha cambiado. Como consecuencia de estas tecnologías, se han creado canales de distribución más especializados, y las aseguradoras necesitan administrar de la mejor manera estas herramientas digitales, que son hoy los protagonistas más disruptivos en el ciclo de distribución.

Las aseguradoras también necesitan empoderar a sus intermediarios más tradicionales y proveerlos de cultura, herramientas de autoservicio y prácticas digitales, de manera que ellos puedan dirigir su labor de asesoría hacia una personalización y asistencia más enfocada en los productos que requieren la conducción de un experto.

Esto significa que una aseguradora, dependiendo de cuán amplia sea su oferta, debe poder administrar una mezcla de canales tradicionales, no tradicionales y disruptivos en la que se incluyen, entre otros:

- intermediarios
- brokers
- MGA y MGU
- comparadores online
- organizadores e influencers
- sponsors
- cooperativas
- worksite marketing



- grandes cuentas con influencia
- grupos de afinidad
- insurtech
- otras industrias vinculadas a seguros (bancaseguros, retailseguros, etcétera)
- mayoristas virtuales de ventas
- seguro embebido (embedded insurance).

Sobre este escenario, que combina múltiples canales en distribución, la aseguradora necesita, en mayor o menor grado, según el tipo de canal, poder administrar tres grandes funciones que son cruciales para el éxito del proceso de distribución:

Onboarding

Debe poder gestionar el proceso de atracción, reclutamiento, inspección o pruebas, proceso de bienvenida, credenciales y cumplimiento regulatorio, pólizas de responsabilidad profesional, entrenamiento, acuerdos económicos, dotación de herramientas digitales y tecnológicas, conectividad, portales de autoservicio, aplicaciones móviles, etcétera, según lo que se aplique a cada tipo de canal y redes de distribución, ecosistemas y demás. Es importante que los asesores puedan interactuar con la aseguradora usando herramientas de conectividad y autoservicio en la mayoría de estos aspectos y que puedan promover la colaboración y el trabajo en equipo.

Compensación

La aseguradora necesita manejar la administración de todos los conceptos y compensaciones económicas acordadas, las cuales pueden incluir, según el tipo de canal, productos autorizados y su nivel de participación; figuras y beneficios, como comisiones, fees, bonos y posibilidades de préstamos o anticipos; participación en concursos y establecimiento de metas, reconocimientos e incentivos no monetarios, como viajes y puntos o millas; así como la posibilidad de utili-

senten en el ciclo del negocio y al cierre de los periodos acordados.

Rendimiento

Es imperativo que la aseguradora pueda medir o monitorear en tiempo real el rendimiento de sus canales, según el avance y las metas acordadas, y que esto pueda consultarse dentro de las herramientas de autoservicio y verificarse proactivamente mediante mensajes, campañas, blogs, videos, webinars, proyecciones, anuncios, informes, pronósticos, gestión de tareas, entre otros, de acuerdo con las estrategias de comercialización y prácticas de marketing digital de la aseguradora.

Cuanto más automatizados y digitales sean estos procesos, mayor será el beneficio sobre la productividad y el nivel de atención continua. El objetivo es elevar al máximo el desempeño de los canales y procurar una interacción fascinante en la experiencia tanto de estos medios de distribución como de los usuarios. Esto es vital para poder bajar el costo de adquisición de clientes y elevar su retención y para fortalecer el trabajo colaborativo en equipo de la estructura comercial de distribución a fin de que ésta opere como un todo, de manera que se pueda mantener la relevancia y el crecimiento de ventas en tiempos de disrupción.

En el hospital
me preguntaron:

¿Tiene seguro de gastos
médicos mayores?

y les dije:

¡Claro!

Mi seguro es Prevem.



Prevem
seguros



Prevem Seguros Compañía
Mexicana Especialista en Gastos
Médicos Mayores y Accidentes
Personales que está Cerca de Ti®

55 91 78 26 89
800 2 77 38 36

www.prevemseguros.com.mx

Una empresa de **Valore**

LOS NÚMEROS CUENTAN

Antonio Contreras

@acontrerasberumen@hotmail.com

Sí pasa



Hace apenas dos semanas, el jueves 24 de febrero para ser exactos, un incendio acabó con el Office Depot ubicado en Calzada de los Leones, en Las Águilas, colonia ubicada en el sur poniente de Ciudad de México. Al parecer, el Toks, restaurante vecino con gran afluencia de visitantes, sufrió sólo daños menores. Las dos empresas forman parte del Grupo Empresarial Gigante, al cual también pertenecen Tiendas Súper Precio, The Home Store y Gigante Grupo Inmobiliario. La cadena de supermercados Gigante, con don Ángel Losada al frente, inició operaciones con una tienda en Mixcoac, en 1962, y se posicionó con el tiempo como una de las cadenas líderes del mercado, y en esta trayectoria no hubo cambios hasta que en 2007 la empresa fue adquirida por Organización Soriana.

La aseguradora de Grupo Gigante ya debe de estar tramitando el ajuste de pérdidas. Como es habitual, el mercado observa el proceso de ajuste de pérdida y pago de indemnización.

En los últimos años han ocurrido periódicamente grandes incendios que llenan los titulares de los periódicos nacionales. Recuerdo el incendio de una tienda Home Mart en 2010. La empresa había sido adquirida hacía poco tiempo por su competidor, Home Depot; y tres aseguradoras (Alliance, Chubb y Tokio Marine) habían emitido la póliza en coaseguro. Recuerdo a Shinichi Hara, a la sazón director general de Tokio Marine, anunciando en tiempo real la ocurrencia del incendio, el cual se manifestaba en una enorme columna de humo que podía verse desde los ventanales de las oficinas de la aseguradora. “Somos aseguradores, y para pagar siniestros estamos”, comentaba el señor Hara con orgullo japonés. El ajuste no fue un proceso suave, y más tarde puso a prueba la serenidad del oriental. Pero ésa es otra historia.

El incendio de la Guardería ABC, en Hermosillo, Sonora, el 5 de junio de 2009, muestra la importancia de entender y manejar los factores de riesgo para prevenir y, en su caso, reducir las pérdidas humanas y daños provocados por un incendio.

La guardería se encontraba ubicada junto a una bodega de la Secretaría de Hacienda del gobierno del estado de Sonora. En esa bodega se encontraban bajo resguardo cinco toneladas de documentos, placas y tres vehículos. De acuerdo con la versión oficial, en la bodega se sobrecalentó un sistema de enfriamiento, lo cual fundió el aluminio del motor; fragmentos en llamas cayeron sobre los documentos y provocaron el incendio, que se propagó a la bodega y de ahí pasó a la guardería, donde 176 niños dormían la siesta. Las llamas fundieron el poliestireno aislante del techo; el fuego y vapores tóxicos invadieron el área.

La guardería no contaba con detectores de humo ni

extintores; tampoco existían salidas de emergencia.

Cuarenta y nueve niños murieron, la mayoría por asfixia. Ni rescatistas ni paramédicos ni policías ni educadoras pudieron ingresar al lugar. Los vecinos derrumbaron una barda utilizando una camioneta, y algunos niños se salvaron por esta heroica acción.

Algunas conclusiones pueden elaborarse con base en lo ocurrido en el Office Depot, en la Guardería ABC y también en incendios menores. En un solo día, el 5 de marzo de 2022, los bomberos apagaron cinco incendios en Ciudad de México; el 2 de marzo de 2022 apagaron dos incendios en Tlajomulco, Jalisco: un departamento deshabitado y una vivienda donde quedaron atrapados una mujer y tres menores. El 1 de marzo murieron dos familias por un incendio. Abrieron la llave de la regadera, pero fue inútil.

El triángulo del fuego está formado por una fuente de calor donde se detona la energía que activa el fuego, material combustible y oxígeno, que permite su combustión. En el caso del Home Mart, un altar dedicado a la Virgen de Guadalupe, en el comedor de las instalaciones, provocó el incendio. Fuente de calor: la veladora; mucho material combustible, como papel, cartón y madera; y oxígeno abundante en la nave industrial formaron la combinación del desastre. El vigilante y la Virgen se fueron a dormir, y el incendio acabó con todo.

En el caso de la Guardería ABC, el fuego se originó por la falta de mantenimiento del sistema de aire acondicionado. No hubo alarma que alertara a los vigilantes, si es que había alguno. El material combustible fue papel, sin resistencia alguna a la acción de las llamas. La guardería no contaba tampoco con alarma de humo ni con sistemas de protección que permitieran combatir el incendio. Por supuesto, aún con hidrantes y extintores habría sido imposible extinguir un incendio que se había extendido desde la bodega vecina. Con suficientes salidas de emergencia y un protocolo

de evacuación practicado con frecuentes simulacros, el número de niños fallecidos podría haber sido significativamente menor.

Existe una sigla que permite evaluar la situación del riesgo de incendio para un edificio en particular. La sigla es MCOPE. La M se refiere al Manejo administrativo, es decir, orden y limpieza, formación y capacitación de brigadas, protocolos para evitar que un descuido active un incendio y otras; la C, al tipo de construcción, sea concreto, madera, acero u otro material; la O, a la ocupación, sea una carpintería, una fábrica de plásticos o una fábrica de mármol o varilla; la P, a la protección, desde detectores de humo hasta rociadores automáticos, hidrantes y extintores; y la E, a la exposición, es decir, la situación de los edificios colindantes, como el caso de la bodega con documentos donde se originó el incendio que acabó con la Guardería ABC.

En casa es conveniente que pongamos en acción el esquema MCOPE:



- 🔥 ¿Está nuestra casa limpia y ordenada?
- 🔥 ¿Tenemos los solventes almacenados en recipientes metálicos y guardados en un lugar alejado de las fuentes de calor?
- 🔥 ¿Saben los miembros de la familia cómo proceder en caso de incendio?
- 🔥 ¿Hemos definido protocolos para verificar que no se quede abierto el gas en estufas u otros artefactos?
- 🔥 ¿Desconectamos los aparatos eléctricos cuando salimos de casa?
- 🔥 ¿Contamos con extintores o, en caso de edificios, con hidrantes? ¿Sabemos manejar un hidrante y un extintor?
- 🔥 ¿Adquirimos e instalamos detectores de humo y su alarma?
- 🔥 ¿Tienen los vecinos llave de nuestra casa para poder entrar en caso de incendio?
- 🔥 ¿Han tomado los vecinos medidas similares a las nuestras y cuentan con los equipos requeridos?



Los grandes incendios llegan a las noticias, pero ocurren a diario muchos incendios pequeños de los cuales no nos enteramos, con lo cual se genera la falsa impresión de que un incendio es algo extraordinario.

Las medidas necesarias para prevenir la ocurrencia de un incendio o para minimizar daños personales y materiales si llega a ocurrir el evento son baratas y fáciles de implementar.

Dejemos de pensar irresponsable e ingenuamente: “A mí no me va a ocurrir”. Sí pasa.



ESPEJITO, ESPEJITO

Mariana Hernández Navarro

@marianahernandez@iconlead.com.mx

Hace poco escuché una conferencia sobre una mujer que compartía su testimonio con el auditorio acerca de cómo había sufrido un accidente automovilístico. En ese trance tuvo una experiencia cercana a la muerte, la cual había reconfigurado sus prioridades y le había cambiado la vida. Habló sobre sus principales aprendizajes, entre los cuales estaba una promesa que se había hecho a sí misma sobre nunca más tener un día triste en su vida. “Seré feliz todos los días que me queden”, afirmó.

La gente aclamaba extasiada a la mujer por la fortaleza y determinación para realizar dicha promesa, y alguien me compartió: “Ojalá yo también pudiera hacerlo”, lo cual me hizo reflexionar: “Si esto fuera posible, se estaría atentando contra la propia humanidad. Es nuestra misma naturaleza la que nos hace sentir diferentes tipos de emociones”.

Querido lector, te invito a que pienses simplemente en tu película o libro favorito. Estoy segura de que tu selección implica que la historia tenga un

Felices ¿para siempre?

drama por resolver, una serie de emociones que analizar; no solo se tratará de una historia feliz. La curiosidad de ver cómo se resuelve el conflicto es lo que nos puede mantener enfocados en el tema. De la misma manera, nosotros nos convertimos en cronistas de nuestras propias historias, las cuales a veces pueden contarse de formas no fiables, como aquella promesa: “Tengo que ser feliz en todo momento y a toda hora”.

Susan David comenta en su libro de agilidad emocional: “Cuando se afirma: ‘No quiero sentirme triste; no quiero sufrir’, se estarían expresando metas de gente muerta”.

¿Por qué nos hemos empecinado en creer que la única emoción aceptable para el ser humano es la felicidad? La industria de la felicidad ha confundido un poco la percepción de la realidad y las condiciones que moldean nuestra existencia; nos ha alejado de nuestra verdadera naturaleza, o al menos eso pretende, algo que refuta una y otra vez la antropología.



El que teme sufrir ya sufre el temor.

Proverbio chino

Como dijo Richard Scarry, autor de más de un centenar de libros para niños: “El final feliz va bien para los libros de Disney; a mí me interesa que todo sea un desastre feliz, como la vida que vivimos cada día: ni buena ni mala”.

La palabra emoción viene del latín emotio, nombre que se deriva del verbo emoveo, que significa “mover, trasladar”; es decir, las emociones están presentes para mover nuestro espíritu hacia un lugar.

Las emociones catalogadas como básicas (descritas por Darwin), esto es, ira, miedo, sorpresa, tristeza, alegría y asco, funcionan de forma automática ante un estímulo; incluso el cuerpo

reacciona ante ellas por medio de diferentes sensaciones, que además nunca nos engañan. Estas emociones se suscitan en función de los estímulos ambientales, a los que nuestro cerebro está permanentemente atento, y su función consiste en lograr la supervivencia.

La naturaleza es muy sabia y se encarga mediante las emociones de decirnos qué hacer; por ejemplo, ¿qué pasa si te sirves un vaso de leche agria? El asco será responsable de provocar un impulso para rechazarla y liberarte de una intoxicación.

También podemos encontrar beneficios en la ira y el resentimiento, que han sido motores para movimientos sociales, para oponerse a la opresión, a la injusticia, etcétera. La pereza misma (que también está satanizada) probablemente nos ha salvado de cometer otro tipo de pecados.

Aunque no lo parezca, en un mundo en el que se cree que solo hay que ser feliz se provoca mayor nivel de depresión, porque se penaliza sentir miedo, enojo, tristeza, etcétera. Cuando la “norma” es ser feliz, manifestar lo opuesto parece una perversidad.

En concreto, cuando se hagan presentes algunas de las emociones básicas, te exhorto a que te preguntes ante cada una de ellas:

Miedo. ¿Qué estaré buscando proteger?

Enojo. ¿Qué límite será adecuado establecer?

Sorpresa. ¿Para qué me tengo que preparar?

Tristeza. ¿Qué debo reflexionar?

Alegría. ¿Hacia dónde puedo moverme?

Asco. ¿Qué debo rechazar o evitar?

Podemos lograr paz con nosotros mismos si aceptamos que las emociones se hacen presentes para algo y buscamos comprender la razón de su presencia. También, si comprendemos que no son perpetuas. Son como las olas del mar: suben, alcanzan su pico y finalmente bajan.

Solo me queda desearle suerte a esa mujer para no sentirse mal cuando inevitablemente aparezcan otro tipo de emociones en su vida. Bien lo expresa el célebre neurocientífico António Damásio: “Nuestra capacidad de interrumpir una emoción es equiparable a nuestra habilidad para evitar un estornudo”.



Gracias a tu confianza formamos parte del **TOP 10** de aseguradoras de auto en México.

Con **ANA Seguros** estás en buenas manos

#DesarrolloHumano

Una verdadera señora

Nissim Mansur T.
mansurnissim@gmail.com

No aliento ni la ilusión ni la fantasía.
La verdad y la sensatez son parte de mi ser.
Estimulo positivamente al ser humano.
Aporto salud física y mental.
Doy amplia ventaja al que me acepta.
Para algunos, a veces resulto incómoda.
Finalmente, siempre acabo por imponerme.
Por ahí alguien pregunta:
—¿Quién es?
—No te oí bien.
—Que de quién se trata —dice, alzando la voz.
—Se trata de la *realidad*.



AMASFAC

CRISTÓBAL MONTIEL CAMPOS Secretario Nacional	FERNANDO RODRÍGUEZ CHAPA COMITÉ CENTRO CERTIFICADOR	JOSÉ ISMAEL OSORNO DURÁN SECCIÓN GUADALAJARA	OMAR ROSAS SISTEMAS Y COMUNICACIÓN	ALBERTO AILLAUD RANGEL SECCIÓN VERACRUZ	CARLOS JAVIER SALINAS CELIS SECCIÓN MORELOS	BERNARD BAUDOUIN JAGGY PRESIDENTE COMITÉ DE HONOR Y JUSTICIA	CARLOS ALBERTO RUBIO ARMENTA Presidente Sección Ensenada
CRISTÓBAL PONCE MIRANDA SECRETARIO	MIRIAM CASSIS ARMINIO VICEPRESIDENTA PERSONAS MORALES	CRISTÓBAL PONCE VICEPRESIDENTE SUPLENTE PERSONAS FÍSICAS	EUGENIO BEZANILLA GUERRERO VICEPRESIDENTE SUPLENTE PERSONAS MORALES	NÉSTOR ULISES FLORES URQUIZA VILLANUEVA VICEPRESIDENTE PERSONAS FÍSICAS	CLAUDIO CASTAÑEDA DIRECTOR EJECUTIVO	MONIA BELL TARIN PADILLA DIRECTORA PACÍFICO NORTE	MARÍA EUGENIA GUERRA GALLEGOS DIRECTORA OCCIDENTE
GRACIELA RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ DIRECTORA PACÍFICO	LAURA EDITH ISLAS YAÑEZ DIRECTORA METROPOLITANO	GERARDO DE LA GARZA RAMÍREZ COMITÉ PÓLIZA RC AGENTES	HOMERO MONREAL GONZÁLEZ COMITÉ DAÑOS	OSCAR DÁVILA CEPEDA DIRECTOR NORESTE	MARCO ANTONIO ESTRADA GARCÍA DIRECTOR BAJO	LUIS CARLOS ORONA LUJÁN DIRECTOR NOROESTE	ELISABETH VOGT DE WEBER VICEPRESIDENTE COPAPROSE COMITÉ CONSULTIVO AMASFAC
ALBERTO CARREÑO BRACAMONTES CANCILLER ORDEN AL MÉRITO	MÓNICA ESTRAGA NEISZER DIRECTORA GOLFO SUR	<p>AMASFAC es la única Asociación que representa y defiende los intereses de los Agentes de Seguros y Fianzas...de TODOS los Agentes de Seguros y Fianzas.</p> <p>Lic. Alejandro Sobera Biótegui Presidente Nacional 2020-2022</p> <p>¡Muchas Gracias! Asociados, Líderes de AMASFAC, Autoridades, Asociaciones Afines, Aseguradoras, Afianzadoras, Conferencistas, Proveedores y Sector en General.</p>				ANTONIO MURGUÍA POZZI COMITÉ LEGAL	XAVIER HERNÁNDEZ CASTANEDO COMITÉ GOLF
SCARLET RODRÍGUEZ ALDAY COMITÉ SEMANA DE LA PREVISIÓN	ROCÍO OLVERA MORALES SECCIÓN NUEVO LAREDO					RAFAEL CRUZ LOZANO COMITÉ RESPONSABILIDAD SOCIAL	ÁNGEL GABRIEL REY RODRÍGUEZ SECCIÓN CHIHUAHUA
JUAN ARTURO CABRERA BARRÓN SECCIÓN MONCLOVA	BERENICE CAMPOS CONTABILIDAD					RICARDO ROSADO MAÑÓN DIRECTOR SURESTE	ALBERTO RODRÍGUEZ CABRIALES SECCIÓN TAMPICO
PEDRO PÉREZ ONTIVEROS SECCIÓN LOS MOCHIS	DAVID PONCE MIRANDA SECCIÓN MÉRIDA					ERICK OCAMPO ORTÍZ COMITÉ DE RELACIONES INSTITUCIONALES Y GOBIERNO	MARIO LUIS CORRAL VÁZQUEZ SECCIÓN MEXICALI
SALOMÓN BUJUD ESPINOSA SECCIÓN DURANGO	DOLORES DEL CARMÉN HERNÁNDEZ VALENCIA SECCIÓN TABASCO					OLIVIA ZAMORA IBARRA COMITÉ MEMBRESÍAS Y NUEVOS SOCIOS	JORGE ERNESTO HERNÁNDEZ AMAYA SECCIÓN TIJUANA
MARÍA ELENA GUTIÉRREZ GERENTE DE SERVICIOS	KATIA GONZÁLEZ IBÁÑEZ FACTURACIÓN Y PÓLIZA RC					OSCAR JIMÉNEZ ALEJO SECCIÓN MORELIA	JOSÉ LUIS ROBLES GONZÁLEZ SECCIÓN PUEBLA
JORGE GUZMÁN MEMBRESÍA, PATROCINIOS Y EVENTOS	MANUEL RIVAS TAMAYO SECCIÓN LEÓN					JUAN CARLOS ARANA MARÍN SECCIÓN CD. JUÁREZ	EMILIO MUSSALI SACAL SECCIÓN CIUDAD DE MÉXICO
PAMELA PAULÍN SALAZAR SECCIÓN TUXTLA GUTIÉRREZ	CLAUDIA RODRÍGUEZ GONZÁLEZ SECCIÓN CANCÚN					XIOMARA ESCALANTE ROBLES SECCIÓN CULIACÁN	REMIGIO FERNÁNDEZ MONDRAGÓN SECCIÓN OAXACA
JOSÉ ALFREDO TIERINA TITULAR DE LA UNIDAD DE SEGUROS, PENSIONES Y SEGURIDAD SOCIAL, SHCP	J. REFUGIO NAÑEZ RODRÍGUEZ SECCIÓN AGUASCALIENTES					EMMANUEL REYES AUXILIAR ADMINISTRATIVO	JUAN ANTONIO AYALA CANDELAS SECCIÓN CIUDAD OBREGÓN
FERNANDO MARTÍNEZ AGUILAR COMITÉ TECNOLOGÍA	SERGIO CHARLES DE ZAMAONA SECCIÓN MONTERREY					ALFREDO CHUNG SALMON COMITÉ AUTOMÓVILES	FERNANDO ORTEGA AMIEVA TESORERO
ROCÍO ROMERO TRÁMITES CNSF	MANUEL ISMAEL ALVA MARTÍNEZ SECCIÓN SAN LUIS POTOSÍ	LUIS FERNANDO DIARTE ROMERO SECCIÓN HERMOSILLO	NORA L. HERNÁNDEZ MARTÍNEZ SECCIÓN MATAMOROS				
		ROSA FABIOLA CONTRERAS RICO SECCIÓN PUERTO VALLARTA	FRANCISCO ANDRÉS JIMÉNEZ MEZA COMITÉ JÓVENES				
		SANTIAGO BARREDA RUIZ SECCIÓN XALAPA	MIRIAM IBARRA TREWARTHA SECCIÓN MAZATLÁN				
		CITLALI LÓPEZ EVENTOS Y ATENCIÓN A LA MEMBRESÍA	JULIO VERDUZCO RODRÍGUEZ COMITÉ SALUD Y VIDA				
		VICTORIA EUGENIA HAMDAN HUERECA SECCIÓN LAGUNA	SERGIO TELLO CONTRERAS SECCIÓN SALTILLO				
		FERNANDO DE LA TORRE ARANDA COMITÉ DE CONVENIOS Y ALIANZAS	MANUEL MORENO ZAVALA SECCIÓN CAMPECHE				



AMASFAC
ASESORES
Creamos Valor



CNSF



CONDUSEF



AMIG



AMIS
ASOCIACIÓN MEXICANA DE INSTITUCIONES DE SEGUROS



ASOCIACIÓN MEXICANA DE ACTUARIOS, A.C.



ASPRO - GAMA
MÉXICO



CENTRO DE EVALUACIÓN PARA INTERMEDIARIOS



COLEGIO NACIONAL DE ACTUARIOS



COPAPROSE



Wfi



Siniestro



YO AGENTE



ElAsegurador®



MÁS VALE PREVENIR

Raúl Carlón Campillo

@tranquilidadyproyeccion@gmail.com

t @rcarlon3 f raul.carloncampillo.1

Con 18 años de existencia aplicando evaluaciones, el Centro de Evaluación de Intermediarios (CEI) llegó a su mayoría de edad el pasado 9 de febrero, con grandes números alcanzados en el total de exámenes aplicados a lo largo de 216 meses de operación, lo que sin duda representa un logro que merece festejarse.

Junto a las celebraciones, a las que me sumo, creo oportuno hacer algunas reflexiones sobre el entorno que rodea a esas evaluaciones. Estas reflexiones tocan a la autoridad que impone la obligación, al centro que aplica los exámenes y a los sustentantes que acuden, gustosos o no, a presentarlos.

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas ha obligado a los intermediarios a evaluarse desde hace décadas. En el pasado, los exámenes eran impresos, y existía la posibilidad de acudir a institutos para capacitarse y presentarlos, lo que daba un resultado que, a partir del inicio de las evaluaciones electrónicas, dista mucho de ser como el actual.

En aquellos años dorados de la capacitación, los institutos impartían el curso antes de aplicar la evaluación. Algunas aseguradoras tenían la autorización de llevar a cabo dicho proceso, con el consecuente resultado aprobatorio de casi todos los que se sometían a él. Sin embargo, a partir de la implementación de exámenes electrónicos, los números aprobatorios sufrieron un drástico descenso.

Para los amigos del morbo, la causa se asienta en la práctica de esos institutos (abiertos o propios de aseguradoras) de aprobar a todos con una "ayudadita" del instructor o aplicador. Para los afines al estudio, la causa descansa en las guías y habilidades de instrucción de los mentores de esos tiempos. Claro que también hay quien fustiga las formas modernas de evaluar y los consecuentes resultados que eso arroja, sin reparar en argumentos que sustenten dicha inconformidad.

No obstante, a pesar de todas esas opiniones, el resultado reconocido por el actuario Mauricio G. Arredondo Fernández Cano, director general de dicha institución, sigue siendo de casi tres cuartas partes de reprobados en la primera aplicación que se les hace. Al respecto, me pregunto si eso merece algún festejo adicional al aniversario 18, y si la autoridad responsable de elaborar esas baterías se plantea la misma pregunta.



El CEI es solo el ente aplicador, pero no el que elabora los exámenes. Su función ha quedado cabalmente cumplida con las cifras de exámenes aplicados con mínimas incidencias. Las instalaciones, el personal, el equipamiento y su capacidad itinerante para aplicar exámenes han cubierto las exigencias de un mercado demandante de dicho servicio, sobre todo en plazas en donde el CEI no tiene presencia.

La elaboración de exámenes y el diseño de los reactivos, por su parte, merecen una profunda revisión cuando la mayoría de quienes los presentan se quejan de ellos al reprobarlos, e incluso al aprobarlos. La autoridad encarga esa elaboración a profesionales, aunque me pregunto si la formación aseguradora que éstos poseen solo les permite estructurar reactivos con metodologías poco socorridas en los procesos de formación de agentes de seguros en México.

Discriminar, asociar, aproximar o discernir son solo algunos de los métodos identificados en los reactivos aplicados a quien, durante su capacitación y su vida comercial cotidiana, debe ser claro y hasta sencillo en sus explicaciones cuando se dirige a población inculca, con una preparación previsional insuficiente para comprender el contenido de un contrato al que deberá adherirse y con resistencia a pagar una prima que, en muchos casos, se considera elevada. ¿Acaso en la asesoría que se brinda al asegurado se aplican las metodologías utilizadas para formular reactivos?

Al parecer, los aseguradores de formación elaboran preguntas para que alguien las complique. Los instructores explican los conceptos y su aplicación, pero la estructura de las preguntas desquicia la comprensión del sustentante, quien debe enfrentar la frustración de reprobar al no lograr entender lo que se le pregunta o lo que debe responder ante cada reactivo aplicado. Para enfrentar dicho conflicto, la capacitación deberá incorporar técnicas de aprendizaje antes de impartir los cursos de cédulas, para que el aspirante comprenda lo que se le pregunta. Esta complejidad se acentúa cuando las metodologías de aprendizaje, en muchos casos, se reducen a memorizar sin una comprensión cabal de lo que se estudia. Otra forma de resolverlo puede ser revisar las preguntas, además de elaborar un Manual único de capacitación (MUC), tal

como el existente en el sector de afores.

En discusiones propias del sector de la capacitación he llegado a la conclusión de que esos exámenes miden lo que se interpreta de lo que se lee, y no tanto aquello que se sabe. La capacidad técnica, en esencia, aporta conocimiento al asegurador para que lo transmita a la población que atiende la comercialización de un contrato. ¿Qué profundidad en el conocimiento aporta la complejidad de las metodologías utilizadas para elaborar reactivos?

En un país con raquílica capacidad en la lectura de comprensión y poca afición a leer, con dificultades en las habilidades numéricas y muchas veces con apremiante necesidad de generar ingresos, utilizar esas metodologías resulta contraproducente por el número de reprobados, que a 18 años de haber iniciado el modelo no ha disminuido lo suficiente para hablar de un aporte sustantivo al sector. Mantener el nivel de reprobados es, desde mi opinión, una señal inequívoca de que los exámenes deben ser revisados por aseguradores de perfil comercial, no de perfil técnico.

El perfil de los reclutados, su formación

académica y desarrollo de habilidades comerciales, su entorno socioeconómico, las calificaciones suficientes para obtener buenos resultados y demás competencias exigidas para iniciarse como agente de seguros deben pasar así una prueba compleja cuando acuden a evaluarse al CEI luego de ser capacitados por instructores internos de aseguradoras, externos independientes o en institutos especializados en este tipo de cursos. El CEI ha cumplido al aplicar miles de exámenes. Los intermediarios han sufrido al tener que presentarlos y pagarlos cada tres años sin lograr exentarlos, o al repetirlos varias veces en cada refrendo hasta acreditarlos.

Pero la autoridad... Pues la autoridad mantiene sin cambio estas metodologías a pesar de la cifra de reprobados, de la queja de los intermediarios y de la encausada solicitud de todos quienes participamos en este sector para pedir, respetuosa pero firmemente, que se revise a profundidad este requisito mejorando las posibilidades de acreditación en vez de reducirlas.

Hablar de *exentar un examen* tiene un aspecto que dejo abierto para una segunda entrega. Solo subrayo que obstaculizar dicha exención en un sector que evoluciona aleja de la actualización a quien no debe volver a evaluarse por haber alcanzado una puntuación de más de 8 en los módulos presentados. La actualización puede tener evaluaciones de menor exigencia para quien ya acreditó lo general, pero de eso hablaremos en la próxima colaboración.

En tanto, reflexionemos si la capacidad técnica mejora las posibilidades de venta, o si éstas corren por una vía distinta cuando constatamos que hay quien reprueba pero vende destacadamente, mientras que hay quien aprueba pero obtiene resultados comerciales muy pobres.

El Asegurador®

SE DICE...
EN VIVO

con Genuario y César Rojas.

ACOMPÁÑANOS
TODOS LOS LUNES

8:00 AM HORA CDMX

POR LIVE

¿Pueden los sitios gratuitos reemplazar los cursos de cédula?



La oferta de clases presenciales, cursos y programas de estudio que incluyen material académico para prepararte y aprobar los exámenes de cédula son muy útiles, populares y están al alcance de cualquier usuario. Sin embargo, los reducidos horarios de cualquier persona han permitido a plataformas digitales posicionarse como las mejores opciones en capacitación, y aún más si éstas están caracterizadas por el uso de tecnología a la hora de enseñar.

Además de la disponibilidad 24/7 y de ofrecer un avance al tiempo de cada persona, la plataforma digital es completamente adaptable a la vida del usuario, que tiene la opción de repetir una lección las veces que sean necesarias. Algunas opciones también podrán ofrecerte un simulador de examen para que practiques como si estuvieras en la fecha de tu evaluación.

Algunos especialistas comentan que lo ideal es usar estas plataformas como un complemento a los métodos tradicionales, pero las estadísticas nos dicen que el crecimiento en usuarios digitales

ha sido exponencial en los últimos dos años.

Es por esto por lo que en SoyAgenteActualizado.com nos renovamos para estar vigentes. Somos la opción más útil, fácil y actual para el usuario que quiere obtener y renovar su cédula. En México es la única plataforma que se dedica a democratizar la educación del sector, y nos sentimos orgullosos de cumplir cuatro años haciéndolo.

Te tenemos grandes sorpresas para este 1 de abril. Si ya nos sigues en redes sociales, sabrás de aquello de lo que te hablo. Si aún no, no lo pienses más y visítanos. Tendrás buenas noticias de nosotros próximamente y la oportunidad de participar en nuestra celebración de aniversario con nuestros sponsors y el fundador, Miguel Ángel Arcique Calderón, columnista de este medio.

Nos vemos pronto.

Equipo de [SoyAgenteActualizado.com](https://soyagenteactualizado.com)

La innovación y la industria aseguradora



CHARLEMOS SEGUROS

Alfredo González

algonbe@hotmail.com @risk_mr

Por fin, ya terminando el primer trimestre del año, finalmente todo parece acomodarse para que podamos anunciar el final de un periodo oscuro en la historia de la humanidad, ya que parece ser que la epidemia ha cedido, y al menos en nuestro país la mayor parte de las entidades estará en semáforo verde desde el punto de vista epidemiológico.

Esta situación se ha logrado gracias a la buena disposición de la mayor parte de la sociedad, que ha sido disciplinada en el seguimiento de las medidas sanitarias y ha hecho un verdadero esfuerzo por cumplir con lo estipulado, no obstante los tropiezos y contradicciones que ha tenido la autoridad en este sentido.

Aunque, como en toda situación de crisis, siempre quedan enseñanzas, y aquí lo principal será capitalizar lo aprendido y que queden las mejores prácticas que, como sociedad, nos enriquecerán y estaremos mejor preparados para futuras eventualidades; aunque realmente yo espero que en muchísimo tiempo no volvamos a vivir algo parecido.

Hace unos años en este mismo espacio escribí respecto al "Tiempo de crisis, tierra de oportunidades", y considero que después de lo vivido en los pasados 24 meses toma relevancia nuevamente el tema y la oportunidad de capitalizar lo sucedido.

Sin embargo, también dentro de todo sucedieron cosas muy agradables en el sector, y una de ellas fue que casi en el mismo tiempo que duró el encierro estuvo gestándose en el bonito León, Guanajuato, la construcción del nuevo campus corporativo de una de las empresas líderes del mercado en lo que a seguros del ramo de Automóviles se refiere, por lo que los invito a que Charlemos Seguros el día de hoy acerca de la innovación como pilar del desarrollo en el mercado asegurador, tomando como ejemplo esta empresa.

Tuve el agrado de platicar, apenas comenzando este mes de marzo, con

mi estimado amigo Juan Ignacio González, director general de HDI en México, quien me sorprendió con el enfoque que tiene la empresa que hoy dirige respecto a la innovación y cómo la han convertido en uno de los ejes rectores de toda la actividad de la aseguradora, desde el trabajo en equipo, en espacios abiertos, en donde nadie tiene oficinas ni privados y los espacios abiertos están disponibles para todos de acuerdo con la actividad que deben realizar, hasta la posibilidad de que los directivos se encuentren y convivan con todo el personal de manera frecuente y cotidiana, eliminando las barreras que pueden darse en los esquemas tradicionales, en los que los directivos parecen inaccesibles para la mayor parte de los colaboradores.

Me dio mucho gusto darme cuenta de que coincidimos en la definición de la actividad del directivo actual, que tiene muy poco que ver con lo que hacían los directivos tradicionales, y en la de coordinar esfuerzos de los demás miembros del equipo, en la que desaparece la figura de la "obediencia" de reglas y procesos y se fortalece la idea de que, más que jefes que dan instrucciones, son líderes a los que la gente sigue porque ayudan a la consecución de los objetivos comunes y su ejemplo permea a todos los miembros del equipo.

Durante la charla tuvimos la afortunada interacción de muchos de los que nos acompañaron, lo que convirtió el espacio que compartimos cada mes con los lectores de esta columna en un espacio de todos, en donde las ideas fluyeron de manera directa, lo que enriqueció la de por sí agradable charla que ya teníamos con mi querido Nacho.

Tuve el honor de ser uno de los invitados a la inauguración de su nuevo campus corporativo, a principios de diciembre de 2021, y nunca me imaginé que tan solo tres meses después de que se dio el evento las instalaciones estuvieran funcionando a su máxima capacidad y con el enfoque que la corporación imprimió desde que fue concebido el proyecto, aprovechando prácticamente dos años de encierro para culminar las instalaciones físicas de su nueva casa. Enhorabuena para ellos, y que sigan los éxitos.

Quiero platicarles que, también durante el mes de febrero, tuve oportunidad de ser testigo de algunos de los más grandes adelantos tecnológicos a escala mundial, que darán lugar a escenarios innovativos en muchos países, sin duda.

Y ello ocurrió gracias a la amable invitación que me hizo la Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de Guadalajara a la misión comercial que tuvo lugar en



pero sin descuidar al planeta y, por el contrario, apoyando la conservación y viabilidad de la vida en nuestra querida casa llamada planeta Tierra.

Sin duda, fue una muy agradable convivencia con algunos destacados empresarios jaliscienses de diversas industrias, que llevaron la representación de México y de Jalisco con algunos de sus productos hasta aquellas lejanas tierras, y muchos de ellos regresaron con pedidos importantes y nuevos clientes, lo cual dejó muy en alto su atinada gestión durante nuestra misión.

Aprovecho para enviar un saludo a Alejandro Manuel Sobera Biotegui, presidente nacional de Amasfac, y a todo su

Dubái, en Emiratos Árabes Unidos, en donde visitamos la Expo Dubái 2020 (en realidad, es un evento que se realiza por quinquenios, pero por la crisis sanitaria no se pudo inaugurar sino hasta octubre de 2021, pero se le quedó el nombre de Expo Dubái 2020), y todos los asistentes regresamos gratamente sorprendidos por el enfoque en los adelantos tecnológicos, basados en la sustentabilidad, es decir, seguir avanzando en tecnología,

gran equipo de trabajo, ya que en estos días estarán realizando su Congreso Nacional en Tampico, con una agenda superinteresante e invitados de lujo, como siempre se ha dado en estos eventos.

Deseo para todos un magnífico cierre del primer trimestre de 2022, y que el fin de la crisis sanitaria sea el principio de una etapa de prosperidad inusitada para el sector asegurador mexicano.

Un abrazo, y nos leemos pronto.

En toda situación de crisis siempre quedan enseñanzas

www.asprogama.org.mx

www.gamaglobal.org

A favor de:



EL TORNEO PARA EL SECTOR ASEGURADOR

9 MAYO 2022



ÚLTIMOS LUGARES

PARTICIPA

PRECIOS MÁS IVA

Inscripción individual

\$ 6,000 mxn

Foursome

\$ 22,000 mxn

Clínica + comida

\$ 3,000 mxn

Comida

\$ 2,000 mxn

CONTACTO

Patrocinios:

crojas@elasegurador.com.mx

Inscripciones:

lcalle@elasegurador.com.mx

