El Asegurador®

Publicación Quincenal

Fundador: Genuario Rojas M. | Director General: César Rojas R. | ISSN-1561-2392 | Número 844 | Año XXXV | Ciudad de México, 15 de diciembre de 2019

COLUMNISTAS

Los seis sombreros y la planeación

Genuario Rojas

pág. 8

Actuar

Carlos Molinar

pág. 27

Cercanía y personalización, las prioridades del seguro para 2020

Las aseguradoras que sean capaces de ofrecer una experiencia de consumo con altos estándares de servicio serán líderes del mercado, vaticina KPMG

Manuel Hinojosa

pág. 19

Aseguradoras deberán diseñar coberturas para discapacitados

pág. 12

Baja 8.1 % robo de autos asegurados a diciembre de 2019: AMIS

pág. 18

Recaredo Arias Jiménez y Manuel Escobedo Conover

SECCIONES

EDITORIAL	2
A PROFUNDIDAD	2
HDI SEGUROS MÉXICO	9
Mundo del Asegurador	I
AMASFAC	20
DESDE EL IMESFAC	23
ESPEJITO, ESPEJITO	24
HÁBITAT DEL ASEGURADOR	24

@ElAsegurador /elasegurador.periodico ELASEGURADORmx

Crece dinamismo y soluciones de valor de las insurtech para el sector seguros

26 startups presentaron sus propuestas durante el Plug and Play Winter Summit

pág. 6

www.elasegurador.com.mx

#GastosMédicos #Salud

A PROFUNDIDAD

Tendencias de salud mental en América Latina y El Caribe, según Mercer Marsh

Un estudio de beneficios elaborado por Mercer Marsh titulado *Estudio regional. Tendencias de salud mental en Latinoamérica y El Caribe 2019* revela que, según las proyecciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS), la depresión y la ansiedad serán las primeras causas de pérdida de la capacidad laboral en los próximos 10 años a escala global. Se subraya en el documento que Latinoamérica y El Caribe no serán la excepción.

En esta región, múltiples factores siguen acelerando el proceso de deterioro de la salud mental entre los empleados, como se ha identificado en otros estudios de alcance mundial. Dentro de estos factores relacionados con el empleo está el estrés en el trabajo y la preocupación por la estabilidad laboral y la seguridad financiera; y la presión de las redes sociales, en cuanto a hipercomunicación y referentes de vida.

En lo individual, los factores que desencadenan estos síntomas son patrones de vida con altos estándares que presionan a los individuos desde el punto de vista económico y social y el aislamiento y separación respecto al entorno comunitario, derivado del desarrollo y en algunos casos provocado por el desplazamiento forzado. El envejecimiento de la fuerza laboral está relacionado con una prevalencia mayor de enfermedades crónicas, y éstas a su vez se asocian con una incidencia mayor de condiciones de deterioro de la salud mental.

De acuerdo con la encuesta que reseñamos, los problemas emocionales son el tercer factor de riesgo que más influye en los costos médicos para los programas de salud subsidiados por los empleadores. Cerca de 61 por ciento de los empleados en Reino Unido dice haber experimentado algún problema emocional relacionado con el trabajo en el último año; mientras que 33 por ciento se ha diagnosticado formalmente con alguna enfermedad mental en el transcurso de su vida laboral.

Aunque en Latinoamérica y El Caribe ha habido un reconocimiento más explícito por parte de los empleadores respecto a la necesidad de ofrecer más apoyo y crear una legislación más adecuada en relación con la salud mental, aún hay brechas sobre el entendimiento del problema y las estrategias que se necesitan para abordarlo, se advierte en las consideraciones finales del estudio de Mercer Marsh.

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

#Editorial

EDITORIAL

CERCANÍA CON EL CLIENTE: ¿QUÉ PIEZA FALTA?

Vivimos en un entorno cuyo ritmo está pautado por la alta velocidad en el cual las ideas, la tecnología y los intereses y preferencias del consumidor cambian abruptamente. Lo que hoy es una ventaja competitiva mañana ya no lo es. Los gustos y las preferencias de los usuarios de productos y servicios cambian a una velocidad tal que en cada decisión de compra éstos dejan sembrada en las empresas la semilla de la duda sobre si lo que están ofreciendo en verdad es percibido como valor agregado por el adquiriente de los bienes.

En un estudio desarrollado por la empresa KPMG titulado *Marcas en México: obsesión por el cliente,* se refiere que, independientemente de las características físicas o de los beneficios de los productos o servicios, entre ellos los seguros, lo que más reconoce el cliente como oferta de valor es la sensación de cercanía y personalización que la marca infunde en él, y ésa es una tendencia que se acentuará en el futuro.

Esto quiere decir que, aunque el contenido y la imagen sí importan, el nuevo universo de consumidores es mucho más perceptivo y exigente, y sin dudar agradece la cercanía que las empresas tratan de imprimir en las relaciones comerciales y la manera más personalizada en que éstas presentan los productos. Cómo y por qué medios hagan las organizaciones comerciales la entrega cuenta, pero cuenta más sentir la exclusividad y trato preferencial que una marca dispensa a sus clientes.

Es claro que el sector asegurador en esta carrera por descifrar qué es lo que quiere el nuevo cliente y cómo lo quiere ha enfocado sus baterías en buscar diferenciarse por la innovación de sus coberturas, la disrupción en la forma de ofrecerlas y la tecnología para brindar el servicio; sin embargo, habría que analizar si con el hecho de volcar sus esfuerzos en estos rubros está consiguiendo el cometido de ser más cercano al cliente o si ha perdido de vista el objetivo central.

¿Cómo construir una relación cercana con el cliente? Definiciones tradicionales o vanguardistas hay muchas, pero ¿cuál de ellas es capaz de dar en el clavo en relación con una industria como la de seguros, que paralelamente a lo arriba señalado enfrenta el añejo desafío de encontrar la forma de despertar el interés por consumir sus productos en un universo enorme de personas que no conocen nada de estos instrumentos ni los consumen ni se sienten cercanos a ellos?

El mismo estudio de KPMG refiere que los servicios que ofrecen las aseguradoras aún están lejos de un nivel aceptable de madurez en cuanto a la experiencia del consumidor, por lo que las empresas de este sector necesitan enlistar como prioridad número uno vincularse con el cliente, ya que se ha demostrado en otras industrias que ésa es una estrategia que genera lealtad, mayores ingresos y, por consiguiente, crecimiento.

Para que las relaciones personales o institucionales con los clientes adquieran tal cercanía y perduren a lo largo del tiempo hace falta algo más que solo mandar un mail, redactar un tuit, subir una publicación en cualquiera de las redes sociales o llamarlos por teléfono en el día de su cumpleaños. Construir relaciones cercanas, personalizadas, que apunten hacia lo duradero requiere comprometerse de tal manera que se muestre un interés sincero por conocer lo que piensan las personas, lo que son y lo que sienten, más allá de la tecnología.

¿Cuál es la pieza que falta para lograr ese propósito? Se dice que quien primero logre descifrar esa incógnita habrá coronado sus esfuerzos comerciales con una estrategia exitosa de expansión y, por consiguiente, liderará el negocio del seguro en el futuro de este país.

DIRECTORIO

ISSN-1561-2392

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

FUNDADOR
Genuario Rojas Mendoza
genuario@elasegurador.com.mx

CONSEJO EDITORIAL
Claudia Elena Aragón
Verónica Alcántara
Luis Barros y Villa
Hugo Butrón
Ethel García
Jozzabeth 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

COORDINADORA DE PUBLICIDAD
Paola Mendoza Medina
paola.mendoza@elasegurador.com.mx

PUBLICIDAD
Patricia Álvarez Rivera
Xanath Sánchez Ceballos

ADMINISTRACIÓN
Briza Islas Yáñez
administracion@elasegurador.com.mx

SUSCRIPCIONES
Mayra Solís Tenorio
suscripciones@elasegurador.com.mx

ASESORÍA JURÍDICA
Lic. Gerardo Trigueros Gaisman

EL ASEGURADOR, periódico quincenal con circulación entre profesionales y empresas de los sectores asegurador, afianzador y ejecutivos de la industria, el comercio y los servicios de la República Mexicana y de seguros y fianzas en el extranjero.
Número de reserva al título en Reservas de Derechos de Autor 58-85; núm. de Certificado de Licitud de Título 2500 y núm. de Licitud de Contenido 1601.
Registro postal Núm. PP09-1528.
Autorizado por Sepomex.
Impreso en: INKO IMPRESORES S.A. DE C.V.
Bretaña 134, Col. Zacahuitzco, Iztapalapa 09440, CDMX
Tel. 5555709454

Año XXXV No. 844

Miembro activo de PIA Presse Internationale des Assurances

Visítanos en: www.elasegurador.com.mx

#Fianzas #SegurodeCaución

Panorama económico demanda a los afianzadores cautela en el corto plazo

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

El panorama económico que presenta México en la actualidad está enrarecido; por esa razón sería recomendable que el sector afianzador esté alerta y planee con cautela su estrategia en el corto plazo, de manera que, si se agrava la situación financiera y eventualidades como una crisis económica o una devaluación monetaria se cristalizan, dichos acontecimientos no se traduzcan en pérdidas graves para esta industria.

Así lo expresó Pedro Aguilar Beltrán, exvicepresidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) y académico de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), en el marco de la presentación del libro *Fundamentos de primas y reservas de fianzas y seguros de Caución: enfoque de Solvencia II*, del cual es coautor junto con Juliana Gudiño Antillón, académica investigadora del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

Aguilar Beltrán indicó que, a pesar de que dicho escenario (crisis financiera) es poco probable, no tendría que subestimarse; por lo tanto, añadió, los administradores de riesgos del sistema de garantías deben desarrollar estrategias que permitan sortear una posible recesión económica en el país.

"No se debe perder de vista la disminución en las ventas, pero el verdadero riesgo al que se enfrenta el sector afianzador estriba en que este panorama se convierta en algo más grave, como podría ser un efecto sistémico; es decir, una crisis financiera o devaluación de la moneda, ya que en ese caso sobrevendría una catástrofe para la industria de las garantías", abundó el actuario.

Juliana Gudiño y Pedro Aguilar

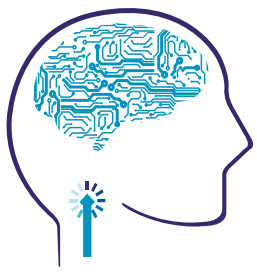
En ese sentido, el exvicepresidente de la CNSF resaltó que existen pocas formas para prevenir una crisis de esa magnitud y que el reaseguro es el instrumento tradicional para enfrentarla. También especificó que durante todo momento las compañías del sector afianzador deben evaluar las contragarantías para determinar las posibles pérdidas frente a un escenario financiero adverso.

"Para este tipo de situaciones se debe activar la cobertura de excesos de pérdida durante el cúmulo de reclamaciones que puedan producirse; pero, en el caso de que dicha cobertura no esté disponible, se tiene que ver de qué manera una compañía en los tiempos buenos puede ir acumulando recursos y buscando la manera de crear una reserva especial para hacer frente a eventos de esta naturaleza", argumentó el académico de la UNAM.

Afianzadoras y aseguradoras de Caución tienen que evaluar las contragarantías para determinar posibles pérdidas frente a un escenario financiero adverso

Por su parte, la actuaria Juliana Gudiño Antillón subrayó que en la actualidad las afianzadoras y aseguradoras de Caución con operación en México acusan un rezago ligero en cuanto a las mejores prácticas de administración de riesgos, por lo que un enfoque mayor en el tema les ayudaría a estimar de mejor forma los riesgos a los que se enfrentan.

"Hoy en día todavía se usan prácticas tradicionales del seguro de Daños; aunque también hay que decir que esto ha ido evolucionando desde 1997, cuando el regulador cambió y transformó la tecnificación de la fianza; sin embargo, aún se emplean prácticas que podrían mejorarse y adaptarse, de modo que la estimación del riesgo sea mucho más eficaz", dijo Gudiño Antillón para finalizar.

APLICACIONES TECNOLÓGICAS
PRESENTAMOS EJECUTIVO INTELIGENTE, EL **CHATBOT** EXPERTO EN SEGUROS.
Soluciones tecnológicas para los sectores
FINANCIERO
ASEGURADOR
AUTOMOTRIZ

EJECUTIVO INTELIGENTE
- Consulta directa al sistema de pólizas.
- Disminución de recursos humanos.
- Sensación cálida y humana.
www.saosistemas.com
SAO BUSINESS & IT SOLUTIONS

#Salud #Seguros

Malos hábitos que empeoran la salud abren la puerta a ecosistemas digitales

La creciente prevalencia de enfermedades cronicodegenerativas no transmisibles causadas por un estilo de vida desordenado y los riesgos de comportamiento relacionados conducen cada vez más a mayores costos y peores resultados de salud, especialmente cuando la atención es poco eficiente, detalla el estudio *Ecosistemas de salud: hacia una experiencia integral del paciente,* la más reciente publicación del Swiss Re Institute.

Los expertos suizos concluyen que la tecnología ha tenido un efecto muy notable en las expectativas de los clientes y que ahora las personas están acostumbradas a las experiencias digitales de acuerdo con sus necesidades. Los servicios habilitados por los ecosistemas digitales podrían volverse omnipresentes para una variedad de condiciones médicas y objetivos de bienestar.

Ante tal situación, el informe revela que en el campo de la atención médica los ecosistemas digitales presentan oportunidades que pueden mejorar los resultados de salud, prevenir la mortalidad prematura y mejorar la calidad de vida de muchas personas, para lo cual plataformas y dispositivos de bienestar se están convirtiendo en conductos importantes para el intercambio de datos entre consumidores y proveedores de servicios.

Las aseguradoras pueden transformar los datos en indicadores para la selección de riesgos y la gestión de la salud

El documento de la reaseguradora suiza detalla que en el futuro la atención médica implicará el uso de los llamados *ecosistemas digitales* para promover, mantener y restaurar la salud del paciente al proporcionar una atención superior en cualquier lugar y en cualquier momento.

El informe establece asimismo que las aseguradoras necesitan aprovechar estos ecosistemas para ayudar a los consumidores a gestionar los riesgos y prevenir la mortalidad prematura o los incidentes adversos para la salud. También dice que el crecimiento de datos y herramientas para analizarlos dentro de los ecosistemas puede ayudar a obtener información útil para el consumidor y proporcionar a las personas lo que se conoce como una *experiencia a la medida*.

Se podrían obtener incluso mejores resultados para el consumidor si los procesos y productos de suscripción adoptaran la naturaleza modificable de los riesgos de Vida y Salud. Esto es algo que será posible con ecosistemas bien integrados y explícitamente conectados. Sin embargo, parece muy lejano de este ideal utópico.

El reporte de la reaseguradora suiza detalla que mientras el panorama muestra signos de cambio, los consumidores evolucionan; es decir, han pasado de ser compradores pasivos a ser gerentes de salud activos; buscan experiencias más atractivas y personalizadas relacionadas con su entorno y que resulten relevantes para su estilo de vida. También viven vidas más largas. Pero la longevidad en la mala salud no es un regalo. Los ecosistemas digitales están ayudando a los consumidores a gestionar mejor su estilo de vida. La industria de los seguros ha sido pionera en la investigación y evaluación de datos de salud.

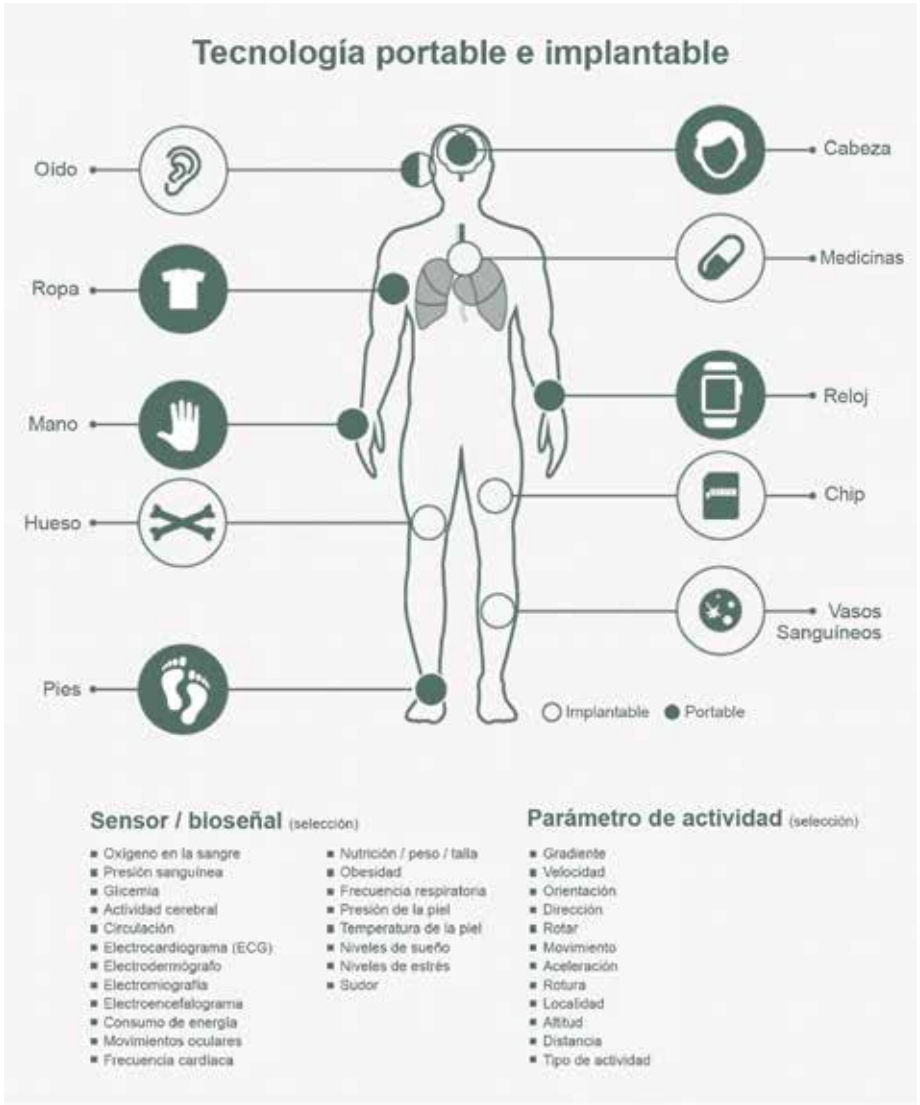
En este sentido, las aseguradoras pronto tendrán la capacidad de conectarse con los ecosistemas digitales por medio de servicios en tiempo real habilitados por interfaces de programación de aplicaciones.

De igual modo, la publicación refiere que para las aseguradoras hay una serie de preguntas cruciales. ¿Cómo deberían ayudar a los consumidores a mantener o mejorar su salud? ¿Cómo deberían evaluar los riesgos modificables clave de manera dinámica a lo largo del tiempo? ¿Cómo pueden desarrollar productos más atractivos e inclusivos para todos los consumidores y qué deben hacer para atraer y recompensar a aquellos dispuestos a administrar su salud de manera proactiva? ¿Cómo deberían comprometerse las aseguradoras con los gobiernos y los reguladores en temas como la competencia y la privacidad?

No es suficiente con entender las tendencias. Colectivamente, la industria de seguros debe estar unos pasos por delante para mantener las ofertas relevantes. El sector está en una posición única para liderar ese cambio al aprovechar nuevos avances que transforman el modo y el tipo de compromiso con los clientes, para empezar. Las aseguradoras son agentes de cambio, con el deber de ayudar a todos a vivir mejor su vida.

Los expertos del Swiss Re Institute indican que las experiencias digitales, adaptadas a las necesidades personales de cada cliente, "ofrecen muchas ventajas, como mantenerlos estrechamente involucrados en el monitoreo de su propia atención, enviar señales de advertencia temprana sobre enfermedades inminentes, proporcionar recomendaciones claras sobre planes de tratamiento óptimos y dar acceso a plataformas para competiciones de acondicionamiento físico, redes de apoyo e intercambio de conocimientos".

Al respecto, añaden que aprovechar las oportunidades que presentan los ecosistemas de salud digital garantizará que las aseguradoras estén posicionadas de manera inteligente para responder a futuros competidores. En esencia, el seguro siempre ha sido una industria de uso intensivo de datos y con una capacidad única para generar precios de riesgo sostenibles basados en métodos actuariales y la acumulación de datos de riesgo.



Source: Swiss Re Institute , adapted from "Wearable computing is here already: How hi-tech got under our skin", *Independent*, 19 July 2013; "Top 10 Implantable Wearables Soon To Be In Your Body", wtvox.com, 3 October 2014; "The Rise of Consumer Health Wearables: Promises and Barriers", *PLOS Medicine*, 2 February 2016; *Wearable Sensors 2018–2028: Technologies, Markets & Players*, IDTechEx Research, 13 September 2017.

Sin embargo, con el mantenimiento de la salud vinculado a un entorno altamente conectado en red, en tiempo real y con un precio dinámico, las aseguradoras tendrán el desafío de gestionar los flujos abrumadores de datos. También deberán aplicar la ciencia del comportamiento y complementar los métodos tradicionales de investigación de clientes para identificar el contexto del comportamiento relacionado con el seguro de éstos.

Las últimas tendencias en salud representan una oportunidad para las aseguradoras en su afán de seguir siendo relevantes

El documento explica que, no obstante, existen desventajas para tal innovación, derivadas de una explosión de aplicaciones relacionadas con el bienestar y la salud que solo tienen una liga tangencial con la ciencia. Además, en muchos países el precio de muchos dispositivos y planes de datos, así como el costo y la disponibilidad de ancho de banda, hacen que cualquier servicio diseñado para ellos sea inaccesible para muchos usuarios, y existen problemas con la integración de los sistemas operativos. Las herramientas digitales más complejas pueden ser incapaces de lidiar con la complejidad del mundo real y estar poco integradas. Será necesario abordar los requisitos reglamentarios, particularmente en las áreas de privacidad y competencia.

Finalmente, los ecosistemas exitosos de salud digital estarán centrados en el usuario y altamente integrados, teniendo en cuenta sus necesidades y prioridades. Los clientes demandarán cada vez más de sus aseguradoras la misma experiencia en línea que cuando hayan interactuado con otras industrias. La industria del seguro a su vez deberá redefinir sus ofertas de productos para que la cobertura de riesgos se convierta en parte de un paquete más grande. Dentro de este contexto, las aseguradoras enfrentan una decisión fundamental: ¿deberían posicionarse en la interfaz del cliente y diseñar activamente plataformas, o deberían enfocarse en ser proveedores de productos?

#Riesgos

Una preparación adecuada es beneficiosa ante una crisis, afirma PwC

La preparación ante cualquier situación adversa se puede convertir en una ventaja competitiva. Para ello es necesario contar con una estrategia de comunicación y manejo de crisis que transmita mensajes relevantes y que evite la pérdida de confianza por parte de los socios de negocios y del público en general, afirma la consultora PwC (PricewaterhouseCoopers) en un estudio denominado *Global Crisis Survey 2019*.

En el informe se indica que, en caso de no contar con un plan de acción adecuado, se puede ver afectada de forma directa la reputación de la marca, e incluso esto podría llegar a tener consecuencias irreversibles para la empresa.

"Difundir públicamente las capacidades de una empresa para enfrentar las crisis a menudo tiene un impacto positivo en los grupos de interés; por ese motivo debemos entender la causa desde la raíz y de ahí derivar planes y comprender las implicaciones", explicó Alfredo Hernández, socio líder de Servicios Forenses de PwC México.

En ese sentido, la consultora revela que 51 por ciento de los altos ejecutivos de las organizaciones mexicanas abordados en este estudio quedó en una posición mejor después de su última crisis, cifra superior al 42 por ciento que se reporta a escala global, lo que coincide con la proporción de los que declararon tener un plan y un equipo específico y realizan ensayos periódicos.

"Un aspecto primordial para prevenir una crisis es realizar ensayos periódicamente para aprender a hacer frente a cualquier tipo de situación adversa que pudiera presentarse. Si no existe la debida preparación, no se tomarán las decisiones adecuadas y oportunas y se corre el riesgo de sufrir otras crisis derivadas", amplía PwC en el informe.

Además, la consultora global subraya en la investigación que de aquellos ejecutivos que cuentan con la debida preparación 72 por ciento estuvo de acuerdo en la importancia de actuar con integridad y aceptar la responsabilidad.

"Otra recomendación estriba en actuar conforme a los hechos, y no según las percepciones. Es importante definir los hechos con claridad, identificar la causa raíz y ser transparentes", profundizó Fermín González, director de Fraude y Delitos Económicos de PwC México.

La encuesta *Global Crisis 2019* también devela que 35 por ciento de las empresas mexicanas ha sufrido, en promedio, entre dos y cinco crisis en el último lustro. Las situaciones adversas más comunes fueron las de tipo financiero (33 por ciento), las ocasionadas por un desastre natural (28 por ciento) y las causadas por fallas tecnológicas (23 por ciento).

Por último, PwC recomienda a la alta administración de las empresas estar inmersa en todos los procesos en todo momento, ya que el hecho de obtener el mayor rendimiento de esta área primordial depende del buen manejo de la situación crítica que hagan los directivos de la organización.

Siete recomendaciones para el manejo adecuado de una crisis

1. Adquiera la capacidad de detectar con anticipación las posibles crisis.
2. Designe un equipo especial o comité de crisis.
3. Cuente con un plan adecuado que vaya más allá del BCP (Business Continuity Plan) y del DRP (Disaster Recuperation Plan).
4. Analice la causa de origen e identifique oportunidades.
5. Realice simulacros periódicamente.
6. Defina una estrategia de comunicación y relaciones públicas.
7. Considere los aspectos legales de la crisis.

Fuente: Global Crisis Survey 2019, elaborada por PwC (PricewaterhouseCoopers).

Insignia Life[MR] felicita a

SEKURA®

VALOR-A LO QUE IMPORTA

Por la apertura de su nueva casa en

Artz Pedregal, Torre 2, Piso 7, Periférico Sur 3720, Jardines del Pedregal, C.P. 01900, CDMX.

Deseamos que continúen de manera exitosa su crecimiento cada día protegiendo y dando valor a lo que importa.

Insignia Life[MR]
El seguro de tu vida®

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

#Innovación #Seguros

Insurtech en el Plug and Play Winter Summit

César Rojas
@pea_crojas
ENVIADO

Sunnyvale, CA. - Sin duda, 2019 es el año en el que más se vivió actividad de la comunidad Insurtech en México. Puede hablarse ya de que hay un grupo de startups que están en proceso de concretar su oferta de valor al mercado y comenzar a hacer alianzas que permitan su crecimiento. Diríamos que aún están en una fase inicial, pero ya este año vimos eventos como el Finnosummit, organizado por Finnovista, que incluyó en su agenda un día completo para Insurtech; así como la incursión de Plug and Play, que organizó dos encuentros a lo largo del año, uno en julio y otro en noviembre, para escuchar a las startups y generar networking dentro del sector asegurador.

Saeed Amidi, Fundador y CEO de Plug and Play, da la bienvenida a los asistentes reunidos para la sesión de Insurtech

Insurtech, de hecho, es una de las verticales más fuertes de Plug and Play en su sede de Silicon Valley, en California, donde se han logrado muchos avances y pueden verse proyectos muy maduros (que siguen considerándose startups); y, por eso, nosotros respondimos a la invitación de Carolina Simental, la responsable del desarrollo y expansión de Insurtech en México, y fuimos al Plug and Play Winter Camp, hasta la meca de la innovación y la tecnología: Silicon Valley.

Plug and Play surge casi por casualidad, cuando su CEO y fundador no tenía ni siquiera relación con el mundo de la tecnología. Saeed Amidi, de origen iraní, se dedicaba a los bienes raíces y rentaba varios espacios de oficina en la zona de Silicon Valley cuando se acercó a él un joven empresario. Este joven no tenía el dinero suficiente para pagar la renta en las condiciones que Saeed establecía, pero quería comenzar; así que negoció con él darle una parte de las acciones de la startup que recién comenzaba: tenía la loca idea de generar un servicio para transferencia de dinero. Para ser franco, Saeed no tenía mucha esperanza en la idea. Sin embargo fue ahí, en el 165 de University Avenue, donde esos jóvenes gestaron PayPal. A partir de entonces, esa dirección se conoce como "The luckiest building", pues se supo que ha albergado en sus etapas iniciales a empresas como Google, Logitech y Dragon.

Así, después de iniciarse en el negocio de las alfombras y bienes raíces, entre otros, Amidi se ha dedicado a impulsar ideas y establecer relaciones entre startups y corporaciones en todo el mundo, formando Plug and Play.

Un grupo pequeño de mexicanos llegamos al Winter Summit, que arrancó con Insurtech. En una dinámica de rondas de presentación de tres minutos, las startups que se presentaron ahí, en Insurtech, fueron:

CarePredict: plataforma impulsada por inteligencia artificial para el cuidado de adultos mayores, por medio de wearables. Carepredict.com

El tema de Insurtech despierta el interés de compañías involucradas en el sector asegurador

Traffk: una plataforma de inteligencia para suscripción, con base en Data science as a platform (DSaaP). Traffk.com

Coverhero: una plataforma de aseguramiento enfocada ciento por ciento en el mercado millennial y sus necesidades. Su concepto es "una cobertura basada en el estilo de vida". Coverhero.com

Lazarus: tecnología médica enfocada en la detección temprana de cáncer, con base en inteligencia artificial accesible. Lazarusai.com

MeruHealth: tratamiento probado clínicamente para diagnosticar y tratar la depresión, ansiedad y el burnout entre la fuerza laboral por medio de una plataforma digital. Meruhealth.com

Pops! Diabetes Care: tecnología hipersimplificada de control de padecimientos crónicos, como la diabetes, con apoyo de un dispositivo portátil muy sencillo. Popsdiabetes.com

Dacadoo: compañía de ciencia de la salud, con 90 patentes en áreas como health score y feedback loop, que apoya a las aseguradoras especializadas en Gastos Médicos y cuidado de la salud por medio de plataformas white label. Dacadoo.com

Sentro: aseguradora digital para el seguro de grupo y beneficios para empleados. Sentro.co

DigitalOwl: machine learning para la evaluación de siniestros y asesoría en la suscripción, especializados en el área médica. Digitalowl.com

MessageControl: líder en ciberseguridad que cuida el punto más vulnerable de las empresas en cuanto a amenazas cibernéticas: su propio personal. Messagecontrol.com

Sorcero: dedicados a la prevención de pérdidas en Daños por medio de inteligencia artificial y procesamiento natural del lenguaje (NLP). Sorcero.com

Automation Hero: combina Robotic Process Automation (RPA) e inteligencia artificial para conformar un proceso inteligente de automatización de tareas repetitivas en el sector asegurador. Automationhero.ai

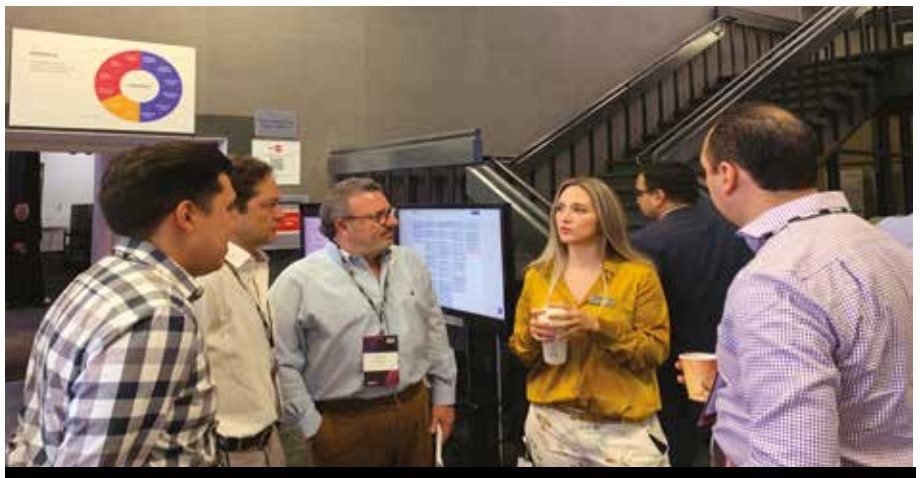
Socialeads: especialistas en desarrollar el poder de las redes sociales para incrementar las ventas. Socialeads.com

Cowbell Cyber: simplifica y acelera el proceso de obtención de coberturas para Cyber mediante el mapeo de amenazas asegurables y tipos de exposición. Cowbellcyber.ai

Claim Technology: plataforma para agilizar y simplificar para los clientes las reclamaciones de seguros. Claimtechnology.co.uk

GeoX: sistema para evaluar la expo-

El tema de Insurtech despierta el interés de compañías involucradas en el sector asegurador



Carolina Simental, responsable de hacer crecer Insurtech para Plug and Play en México, recibe al grupo de mexicanos que se dieron cita en el se Inter Summit 2019

con empresas del sector asegurador conectadas, que también están en búsqueda de soluciones o alianzas para hacer crecer su mercado.

En un país con alta penetración de seguros es destacable que justamente Insurtech sea la vertical con mayor crecimiento para la plataforma de Plug and Play. La apuesta es que en México y América Latina también comiencen a despegar rápidamente. Por lo pronto, representantes de El Águila Compañía de Seguros, Datar y Swiss Re se dieron cita en este Summit junto con colegas de Grupo Bolívar y Ecopetrol, de Colombia.

Se presentan 26 startups de tecnología en seguros

Como parte del programa del Summit se trataron temas como Enterprise2.0, salud, bienes raíces, viajes y hospitalidad, todos con la dinámica de presentación y después rondas de networking muy activas, facilitadas desde luego por una app para concertar citas. Al margen, un coctel en el Levi's Stadium, sede de los 49s de San Francisco, y otro en el Club de Golf Sharon Heights facilitaron el intercambio de ideas entre la comunidad de emprendimiento tecnológico de distintas áreas de negocio.

sición de las aseguradoras ante catástrofes naturales, con base en geolocalización y ubicación en tiempo real. Geox-group.com

Resec Technologies: recurso para prevenir las amenazas de malware que se transfieren por documentos. Resec.co

Halos: resuelve el problema de fidelización del cliente en el sector asegurador por medio de una Platform as a Service (PaaS). Halosinsurance.com

Capella Space: información confiable durante desastres naturales que se obtiene utilizando radar, con lo cual es posible obtener imágenes a través de nubes o en la noche, en tiempo real. Capellaspace.com

Goose Insurance: su objetivo es proporcionar simplicidad, conveniencia, accesibilidad y agilidad a los clientes de seguros por medio de una aplicación móvil de fácil uso que les permite descubrir y comprar seguros de cualquier ramo. Gooseinsurance.com

MirrorMe: herramientas de autoservicio para procesar información de reclamaciones, suscripción y control de pérdidas. Mirror.me

Juniper: inteligencia artificial para la suscripción de riesgos comerciales.

Agilius: ofrecen la reinvención del seguro de Casa Habitación para propietarios e inquilinos. Agilius.com

Relay Platform: plataforma colaborativa para colocación de reaseguro con un centro de control para la integración y compliance. Relayplatform.com

Breach Insurance: seguros para la clase social emergente de jóvenes en desarrollo y construcción de patrimonio. Breachinsured.com

DeepFraud AI: impulsa el big data para la detección de fraudes y la reducción de la siniestralidad. Deepfraud.com

Todas estas startups pasaron por un programa de tres meses en Plug and Play para afinar los detalles de su oferta de valor y avanzar hacia el siguiente nivel, ya fuera obtención de capital, escala internacional o establecimiento de tratos

#Opinión

VIVIR SEGUROS®

con Genuario Rojas

@GenuarioRojas Genuario Rojas Mendoza

Los seis sombreros y la planeación

Escrito para ser "una guía de pensamiento para gente de acción", *Seis sombreros para pensar* es un libro con el cual Edward de Bono, su autor, nos lleva a través de senderos que nos permiten ver las cosas desde perspectivas muy definidas que nos pueden ayudar a observar las situaciones de un modo más sereno e inteligente, evitando ser arrastrados por emociones desbordadas y por posiciones pesimistas u optimistas carentes de fundamento.

La obra no es de reciente publicación. Sin embargo, sus planteamientos son contundentes; y, tanto si se ha leído y estudiado como si no, parece conveniente echarle un vistazo en estos tiempos en los cuales los dimes y diretes son tantos y de tan distintas formas que en un descuido pueden provocar que nuestro ejercicio de planeación hacia 2020 y más allá termine en meras lamentaciones o en planteamientos sin ton ni son, cayendo en el autoengaño.

Los seis sombreros son presentados en seis colores, cada uno relacionado con la función que desempeña en el proceso de examinar las cosas. Esos colores son: blanco, rojo, negro, amarillo, verde y azul, y el autor plantea que para memorizarlos fácilmente pueden ser aprendidos por pares: blanco y rojo; negro y amarillo; y verde y azul, y es fácil advertir el porqué de esta propuesta a partir de cada uno de los propósitos.

El sombrero blanco es neutro y objetivo, pues se ocupa de hechos y cifras. Éstos no admiten discusión. Las cosas son lo que son y como son. Así, usando números, por ejemplo, o llegaste a la meta o no llegaste. Así de simple

El sombrero rojo es todo lo contrario al blanco. Contiene las emociones. Parte del "sentir". No tiene fundamentos claros. Pareciera representar incluso una especie de "intuición", pero no nos dejemos engañar.

El sombrero negro es triste, negativo. Usando hechos y cifras, así como las emociones del rojo nos conduce a encontrar todas las razones por las cuales algo no se puede hacer.

El sombrero amarillo es, en oposición al negro, el sombrero de la esperanza. Representa el optimismo, es decir, propone siempre caminos e ideas que generan la convicción de que las cosas sí pueden salir bien.

El sombrero verde constituye la fertilidad, la abundancia, el crecimiento. Es el que indica creatividad e innovación. Es el que se usa para responder a la pregunta sobre la manera en que podemos lograr que sucedan ciertas cosas.

Finalmente, está el sombrero azul, que es el sombrero del orden, de la frialdad. Es, de alguna manera, el que organiza y controla; el que está por encima de los demás sombreros y determina el uso de cada uno.

¿Cómo te fue en 2019? ¿Qué tal si me lo dices con hechos y cifras usando el sombrero blanco? ¿Tienes los indicadores y los registros para responder a cabalidad a esta pregunta? ¿Puedes hacer un reporte de hechos incuestionable?

La obra es de fácil lectura y comprensión, y es útil para todo tipo de situaciones. Es de Editorial Granica.

#Opinión #Seguros

Jaime Calderón

Director ejecutivo de Ventas y Marketing en HDI Seguros

Precario, el aseguramiento de micro-, pequeñas y medianas empresas

Hoy en día, solamente tres de cada 10 autos en México cuentan con un seguro que los proteja; y, desafortunadamente, las estadísticas son menos alentadoras cuando hablamos de las empresas, ya que únicamente 2 por ciento de las microempresas, 5 por ciento de las pequeñas y 30 por ciento de las medianas están aseguradas, de acuerdo con información de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

Contar con la cobertura de un seguro enfocado a empresas es fundamental para garantizar la continuidad del negocio en caso de alguna eventualidad, ya que este instrumento financiero puede proteger los bienes que existan dentro de las instalaciones de nuestro emprendimiento (mercancía o equipo electrónico) y, por supuesto, brinda seguridad a los clientes que se encuentren en las áreas propias de la organización.

Para calibrar con mayor detalle el nivel de aseguramiento de las empresas en México, es importante conocer cómo se encuentran éstas distribuidas. De acuerdo con la última Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro-, Pequeñas y Medianas Empresas (Enaproce), realizada por el Inegi (Instituto Nacional de Estadística y Geografía), en México existen más de cuatro millones de mipymes:

Tamaño	Número de compañías	Cantidad de empleados		
		Comercio	Servicios	Industria
Micro	4,057,719	0 a 10	0 a 10	0 a 10
Pequeña	94,513	11 a 30	11 a 50	11 a 50
Mediana	18,523	31 a 100	51 a 100	51 a 250
Grande	11,309	Más de 101	Más de 101	Más de 251

El 56.5 por ciento del total de las empresas se dedica al comercio, mientras que 32.4 por ciento se ocupa del giro de servicios; el restante 11.1 por ciento enfoca sus actividades en la manufactura. Los estados que más compañías albergan en México son:

1. **Estado de México:** 621,130.
2. **Ciudad de México:** 476,853.
3. **Jalisco:** 371,623.
4. **Puebla:** 306,121.
5. **Veracruz:** 301,436.

De acuerdo con información de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), las micro-, pequeñas y medianas empresas generan 72 por ciento del empleo y 52 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) del país. Las microempresas aportan 41.8 por ciento del empleo total; las pequeñas contribuyen con 15.3 por ciento a este rubro; y las medianas lo hacen con 15.9 por ciento.

Si las mipymes emplean a 7 de cada 10 personas y en ellas se genera más de la mitad del PIB, es vital que los empresarios aseguren sus empresas. Esto cobra toda su relevancia a la luz de un estudio del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) que informa que cada año 21 de cada 100 pymes cierran debido principalmente a imprevistos o siniestros que causaron daños cuya reconstrucción no pudieron solventar.

Los seguros para empresas por lo general cuentan con una gama amplia de coberturas, muy definida, independientemente de la compañía con la cual se contraten; pero dentro de las principales se encuentran las siguientes:

- **Responsabilidad Civil:** ampara daños causados a bienes o terceros durante algún incidente por hechos u omisiones no intencionales.
- **Coberturas de contenido:** todas aquellas que cubren los bienes que estén dentro del inmueble, como mobiliario, maquinaria, electrodomésticos, electrónicos, entre otras pertenencias.
- **Coberturas del inmueble:** salvaguardan la estructura física de la sede de la empresa ante daños que puedan producirse en un evento que genere pérdidas materiales.

Estas tres coberturas se especializan en otras; por ejemplo:

- **Robo:** protege las pertenencias frente al robo dentro del domicilio de la empresa; y en algunas pólizas incluso cuando el incidente ocurre fuera de él.
- **Incendio:** cubre escenarios como explosión, impacto de rayo en la estructura o propiedad y otros eventos fortuitos que causen un daño material al edificio o a sus contenidos.
- **Remoción de escombros:** ampara la limpieza de la propiedad en caso de que algún evento cubierto por la póliza genere daños en el edificio o en sus contenidos.
- **Fenómenos Hidrometeorológicos:** rotege la estructura del inmueble y sus contenidos en caso de eventos como granizadas, vientos tempestuosos, huracán o inundaciones, entre otros.

Si bien de acuerdo con la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas este año hubo un incremento en el uso de seguros en la composición de la cartera del sector asegurador, hay nulo avance hacia la protección de bienes inmuebles. México tiene grandes áreas de oportunidad al respecto; pero, al no existir esa obligatoriedad que vigilen y hagan cumplir las autoridades, se pone en riesgo a emprendedores que apenas comienzan su andar empresarial, mermando el desarrollo de su negocio por los daños directos o los generados por terceros.

La recomendación final es acudir con un agente especializado para conocer más detalles sobre el seguro empresarial, ya que la experiencia y conocimiento de los asesores es fundamental para proteger apropiadamente los negocios con las coberturas adecuadas y las sumas aseguradas más convenientes, de acuerdo con su ubicación, giro y la ciudad en que operen.

HDI:
Humana, Digital e Innovadora

10 AÑOS
HDI SEGUROS
Innovando Para Ti

A lo largo de estos 10 años en HDI SEGUROS México, **hemos rebasado las expectativas del mercado** de la mano de nuestros socios comerciales:

- **Aumentamos 6 veces** el parque vehicular asegurado.
- Protegemos a **más de 1 millón de vehículos**.
- Aseguramos a más de **300 mil casas, 200 mil empresas y 250 mil transportes.**

Crecemos cada año buscando mejorar nuestro servicio.

Pero ¿cuál ha sido el secreto de nuestros éxitos?

Somos una compañía **diseñada por personas para personas**, caracterizada por **3 factores clave:**

- **Humana:**
  Estamos integrados por un grupo de **colaboradores entusiastas y apasionados** con una visión emprendedora para **alcanzar nuestras metas**.
- **Digital:**
  Transformamos los datos al alcance en **información fiable** para nuestra **toma de decisiones**.
- **Innovadora:**
  Nuestros modelos estadísticos nos permiten **conocer las necesidades actuales del mercado** y, así, ofrecer soluciones adecuadas **Para ti.**

En HDI SEGUROS seguiremos escribiendo más historias de éxito en este 2020 junto a nuestros socios comerciales.

Hablando De Innovación... somos seguros.

seragente.hdi.com.mx **hdi.com.mx**

#Innovación #Seguros

La transformación digital, provechosa solo si no se pierde la estabilidad de la empresa

El nuevo contexto digital está obligando a las aseguradoras a cambiar su forma de trabajar; por ese motivo tendrán que construir nuevas capacidades y prácticas de gestión acordes con las utilizadas por los nuevos jugadores de la industria, pero manteniendo la estabilidad organizacional del negocio que actualmente lideran.

Así lo aconseja Everis, empresa de consultoría y outsourcing, en su estudio titulado *Hacia la organización digital*, en el cual se señala que, para poder competir en el mundo digital al cual están accediendo, las compañías de seguros deberán combinar sus capacidades operativas y las formas en que trabajan.

En el documento, Everis asegura que, para abordar la transformación digital sin perder la estabilidad de la organización tradicional, es vital entender las implicaciones y repercusión de cada nueva práctica en aquellas que ya están instauradas y determinar la forma de articular la convivencia entre ambas.

"Los directivos de las compañías aseguradoras deben fijar una posición estratégica clara, armonizar con ella el actuar de sus stakeholders o accionistas y poner manos a la obra", afirma Everis en el estudio.

Compañías de seguros deben combinar capacidades y formas de trabajo para competir en el mundo digital, señala Everis

La consultora también indica que las organizaciones digitales se caracterizan por que trabajan de forma abierta frente al ecosistema, gestionan el talento *on demand,* orientan su dinamismo a la acción, disponen de estructuras y procesos simples y ágiles, potencian la autonomía de los profesionales, integran modelos analíticos en procesos core y utilizan tecnologías y herramientas sociales de trabajo.

"Este tipo de compañías está transformando a todas las industrias, incluido el sector asegurador, donde startups o empresas jóvenes y gigantes tecnológicos están aprovechando sus capacidades digitales para crear nuevos negocios que impactan en el seguro tal como lo conocemos", se afirma en el documento.

Por último, Everis subraya que, si hay un sector en el que la problemática de transformación interna de las organizaciones en el contexto digital es especialmente relevante y urgente, ése es el sector asegurador.

"Existen varios motivos que nos llevan a pensar que este cambio de ritmo es imprescindible en seguros. El sector se enfrenta a un perfil de cliente cuya conducta ha cambiado; la competencia se está intensificando; el mercado se estrecha cada vez más. La participación de terceras compañías en la cadena de valor añade al proceso de transformación un elemento de dificultad, y el perfil del empleado y el modelo de relación laboral en esta industria no son especialmente favorables a los cambios", concluye la consultora en su estudio.

#Pensiones #Retiro

Reformas al esquema de pensiones continúan afectando a jubilados: OCDE

De acuerdo con un estudio reciente difundido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), los sistemas de pensiones han sufrido importantes reformas en las últimas décadas que afectan a los pensionados en este momento y lo seguirán haciendo en el futuro.

El citado documento indica que en los últimos 50 años ha habido tres tendencias de reformas amplias. Primero, algunos países, incluidos Chile, Italia, México y Suecia, optaron por un cambio radical, ya que el antiguo sistema no era financieramente sostenible. En segundo lugar, otros países como Estonia, Israel y Corea han desarrollado un sistema que está madurando, cubriendo así a una proporción mayor de jubilados. Y, en la tercera tendencia, muchos países cambiaron los parámetros de su sistema para enfrentar los desafíos provocados por el envejecimiento de la población.

La publicación, titulada *¿Los futuros jubilados trabajarán por más tiempo y se jubilarán con menos?,* detalla que, según las legislaciones adoptadas a mediados de 2017, la edad normal de jubilación podría aumentar en los próximos tres años, de 63 años para los hombres nacidos en 1940, a 66 años para los nacidos a mediados de la década de 1990, en promedio, en los países miembros de la OCDE.

De este modo, las pensiones de los millennials que inician su vida laboral serán 10 por ciento más bajas que las de sus abuelos. En México, detalla el estudio, esta situación será aún más compleja, pues la tasa de reemplazo será tres veces menor, ya que pasará de 99.8 a 26.6 por ciento de su último salario, estima la OCDE.

Los mayores incrementos se registran en países que han vinculado la edad de jubilación con la esperanza de vida, como Dinamarca, Italia, Países Bajos y la República Eslovaca; y en Turquía, donde se inicia desde muy temprano. La brecha de género en la edad normal de jubilación, que existía en 18 países del grupo en 1940, se está eliminando, excepto en Colombia, Israel, Polonia y Suiza.

La investigación de la OCDE también menciona que entre estas generaciones de jóvenes se prevé que la esperanza de vida al llegar a los 65 aumente seis años en promedio. También destaca que la relación entre la duración de la vida laboral y el periodo de jubilación es, en esencia, una elección política. De ahí la importancia de ayudar a mantener las tasas de reemplazo, a pesar del aumento de la longevidad. El aumento legislado en la edad de jubilación es menor a lo necesario para estabilizar el equilibrio entre los periodos de trabajo y jubilación.

De este modo, debido a que la edad de jubilación en México se ha mantenido estable en 65 años, el periodo de vida que transcurra como jubilados va en aumento, desde el 29.3 por ciento para los nacidos en 1940 hasta el 34.5 por ciento para los nacidos en 1996.

Se prevé que la proporción de adultos en edad de jubilación aumente en casi 10 por ciento entre los grupos de 1940 y 1996. Esto significa que, para estabilizar esa participación en el nivel actual del grupo de 1956, la edad normal de jubilación debería ser de 67.2 años en promedio para el grupo de 1996, frente a los 65.8 que establece la legislación vigente. Austria, Bélgica, Chile, Alemania, Luxemburgo, Polonia y Eslovenia tienen los mayores aumentos en la proporción de tiempo dedicado a la jubilación.

El documento reporta asimismo que se prevé que las tasas brutas de reemplazo a la edad normal de jubilación disminuyan en 21 países de la OCDE y aumenten en 10 de ellos. Las tasas promedio de reemplazo caerán seis puntos porcentuales, lo que implica que las pensiones de los trabajadores de carrera completa nacidos en 1996 serán 10 por ciento más bajas en relación con sus salarios anteriores que las de los trabajadores nacidos en 1940. Hay una convergencia en las tasas de reemplazo, con diferencias entre países respecto a estas dos generaciones.

Las tasas de reemplazo disminuirán sustancialmente en países que tuvieron un nivel alto para los grupos de 1940, como México y Suecia; así como en España, donde, sin embargo, seguirán siendo relativamente altas.

#GastosMédicos #Seguros

Compañías de seguros deberán diseñar coberturas en GMM para discapacitados

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

En México, seis de cada 100 mexicanos padecen alguna discapacidad, y en adultos mayores de 60 años esta situación se presenta en uno de cada cuatro. Lo más grave de este asunto es que solo una parte mínima de ellos tiene acceso a coberturas de seguros de Gastos Médicos, situación por la cual el Gobierno Federal emitió un decreto en 2018, que entró en vigor en junio de 2019, por el que obliga a las aseguradoras con productos de dicho ramo a que desarrollen y registren productos específicos para atender a este nicho poblacional.

La reforma de la que se habla produjo un decreto que adiciona diversas disposiciones de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas y de la Ley General para la Inclusión de las Personas con Discapacidad, y se publicó el 22 de junio de 2018 en el *Diario Oficial de la Federación (DOF).* La nueva redacción establecía, por otra parte, que las aseguradoras debían registrar sus productos ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) a más tardar el 20 de diciembre de este 2019.

Elizabetth Calderón

Esta información fue proporcionada por la actuaria Dolores Armenta y la licenciada Elizabeth Calderón, asociada y directora general de CAPA Soluciones Jurídicas, respectivamente, en entrevista exclusiva con *El Asegurador.*

Cifras adicionales que revelan la gravedad de la situación en nuestro país indican que el porcentaje de discapacitados es mayor en mujeres (27.3 por ciento) que en hombres (23.9 por ciento) y que el 15 por ciento de la población mundial, de acuerdo con cifras de la Organización Mundial de la Salud (OMS), presenta alguna condición de esta naturaleza.

Centrándonos en México, podemos decir que el problema no es menor, pues hasta 2014 había 7.1 millones de personas discapacitadas (6 por ciento de la población). De esta totalidad, 47 por ciento de los discapacitados en nuestro país son mayores de 60 años, 35 por ciento están entre los 30 y 59 años y 18 por ciento son menores de 30 años.

Con este panorama en las manos, las entrevistadas establecieron que Gobierno e instituciones del sector asegurador observaron la necesidad de mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad, lo que posteriormente se traduce en un desarrollo integral y en una participación más activa en la sociedad.

Elizabeth Calderón indicó que el mayor reto para el Estado y las aseguradoras es que la gente entienda la utilidad que puede llegar a tener esta iniciativa, que desde luego es muy difícil. "Hay una parte sustancial de esta problemática, que atañe a lo social, que es tarea del Gobierno, y ahí creo que en todos los sexenios se ha trabajado poco y se ha avanzado poco", aseveró.

Por su parte, Dolores Armenta mencionó que el reto de las aseguradoras es entender las necesidades de la población. Y, en cuanto a la autoridad, el desafío es que se creen coberturas ad hoc para ellos porque, si no se cubre esta petición y esa necesidad, a la larga el sector se llenará de regulación. "El Estado debe asumir gran parte de las soluciones que mitiguen esta problemática social de la discapacidad. El meollo del asunto es que el Gobierno tiene que hacer su parte de dar una cobertura; además, se tiene que generar más información. Por otra parte, el sector asegurador debe atender un área de mercado que realmente necesita una cobertura y que no se ha ofrecido para esta población con necesidades especiales", argumentó.

Al referirse al término *discapacidad,* la actuaria Dolores Armenta explicó que ésta es la condición física o mental en la que una persona no puede llevar a cabo con normalidad actividades consideradas básicas, como caminar, subir o bajar escaleras, ver, bañarse, vestirse o comer, entre otras, o tiene serias dificultades para realizarlas.

Así lo establecen reformas al marco regulatorio de la actividad; el registro de productos deberá realizarse a más tardar el 20 de diciembre de 2019

En este contexto, en los próximos años la discapacidad será un motivo de gran preocupación debido a que aumentará su prevalencia como consecuencia del envejecimiento de la población. Bien se sabe que el riesgo de discapacidad es superior entre las personas adultas mayores y que dicha condición también puede sobrevenir como efecto de enfermedades crónicas, como diabetes, padecimientos cardiovasculares, cáncer y trastornos de salud mental.

Al referirse al origen de los tipos de discapacidad más frecuentes en nuestro país y a la repercusión económica que esto tiene en la economía de los afectados, Dolores Armenta comentó que, en el caso de personas con 60 años o más, 52 por ciento de los casos se debe a edad avanzada y 38 por ciento a enfermedad. En el rango etario de entre 30 y 59 años, 52 por ciento de los casos se debe a enfermedad y 13 por ciento a accidentes. Finalmente, en menores de 30 años, 45 por ciento de los casos se originó por problemas de nacimiento y 30 por ciento por enfermedad.

La actuaria Dolores Armenta expresó también que, "a pesar de que en gobiernos anteriores se trató de dar protección a la salud por medio del Seguro Popular y otros esquemas, 17 por ciento de las personas en esta condición no tiene ninguna cobertura, y 83 por ciento está afiliado a la Seguridad Social. Esto representa una preocupación grave para los legisladores, quienes afirman que todo individuo debe contar con alguna protección".

Armenta añadió que, "de acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), 54.1 por ciento de los discapacitados se encontraba en condición de pobreza, proporción superior a la tasa de prevalencia de la pobreza a escala nacional, que es de 46.2 por ciento. Además, un estudio realizado en México en 2002 detectó que los hogares donde había personas con limitaciones graves o moderadas para realizar sus actividades gastaron 97 por ciento más en atención ambulatoria que los hogares sin personas discapacitadas".

Enfocando nuestra atención en la población con discapacidad, debemos preguntar: ¿en qué consisten las coberturas para este segmento de la sociedad y cuáles son las más comunes? Elizabeth Calderón comentó que las aseguradoras cubren los gastos médicos a sus asegurados cuando éstos sufren un accidente o enfermedad. Se garantiza atención médica, terapias rehabilitadoras y servicios médicos diversos, cuya naturaleza es favorecer la recuperación de la salud.

"Con este contexto a la vista, hoy se cuestionan muchas cosas acerca de cómo o por qué se publicó el decreto de reforma, el texto, la redacción tal como se plasmó y que no es lo que se esperaba.. Pero en su oportunidad nadie dijo nada. Cuando se publicó el decreto, sin duda hubo oportunidad de cuestionar algunas de las disposiciones si no estábamos de acuerdo y combatirlo.

Al final, con la reforma de referencia, creo que todo el mundo quedó satisfecho en ese momento. Hoy por hoy, a la hora de diseñar el producto o beneficio, a todos nos hace ruido. Cuando empiezas a analizar los efectos de esta nueva medida, la gente involucrada reclama que el mandato haya quedado así, pero finalmente hay una línea muy delgada entre lo que verdaderamente se tiene que cubrir en un seguro de Gastos Médicos Mayores, ya que las necesidades médicas de estas personas son grandes, y muchas veces no hay una recuperación de la salud.

No hay duda de que las personas con discapacidad necesitan esta atención, pero no creemos que sea necesario que la tengan a partir de un contrato privado, cuando el Estado tiene mucho que hacer en eso", criticó Elizabeth Calderón.

Finalmente, a la pregunta de si han sido discriminatorias las prácticas de selección de aseguramiento respecto a las personas con discapacidad, Dolores Armenta y Elizabeth Calderón respondieron: "Consideramos que no. Simplemente, la selección de riesgos en todo momento ha cuidado en principio la naturaleza del seguro como tal; es decir, el contrato de seguros cubre *eventualidades.* A partir de dicha esencia, el deber de las aseguradoras es suscribir riesgos, por supuesto, pero cuidando en todo momento la mutualidad con políticas sanas en el otorgamiento de las coberturas y observando las disposiciones previstas en la regulación".

Dolores Armenta

2019

EPISODIOS DE INCERTIDUMBRE Y LA APARICIÓN DE RIESGOS EMERGENTES

PARTE 1

#Seguros #Riesgos

Andrés Manuel López Obrador

ENERO

Cancelado, seguro de Gastos Médicos para burócratas

El 31 de diciembre de 2018, el Gobierno Federal notificó formalmente a MetLife México la cancelación del seguro de Gastos Médicos Mayores (GMM) que tenía contratado con dicha empresa como prestación para los trabajadores al servicio del Estado.

Dentro de las propuestas de austeridad del actual Gobierno se planteó la desaparición de esta prestación, con el consecuente ahorro de 2,700 millones de pesos por concepto de primas; pero no se consideraron los efectos que la medida tendrá sobre la demanda de servicios públicos de salud, principalmente sobre el Issste, dado que los afectados son trabajadores al servicio del Estado.

De acuerdo con el Informe de Finanzas Públicas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a diciembre de 2017 la prestación retenida generó un costo por concepto de primas de aproximadamente 2,700 millones de pesos y permitió proporcionar cobertura para cerca de dos millones de personas; es decir, 500 000 servidores públicos de confianza o "de mando y enlace" y 1.5 millones de cónyuges e hijos. Esto implica un costo anual de 1,350 pesos al año de prima por asegurado.

Anuncia AMLO Plan Nacional del IMSS 2018-2024

El Gobierno de México dio a conocer el Plan Nacional del IMSS 2018-2024, mediante el cual será posible que el Instituto Mexicano del Seguro Social cuente con un modelo cercano a la gente y con características operativas que garanticen que éste sea preventivo, sostenible, de calidad, con evaluación continua e intersectorial y, sobre todo, libre de corrupción.

El presidente de la república, Andrés Manuel López Obrador, agregó que el Plan Nacional del IMSS está diseñado con un enfoque de justicia social que garantiza el derecho a la salud colectiva, y que no se pensó solamente en la masa de los derechohabientes actuales. Dijo también que uno de los objetivos estratégicos de la presente administración es integrar todo el Sistema de Salud, actualmente fraccionado, mejorando con ello la atención médica y fortaleciendo la práctica de la medicina preventiva.

Presidente de la CNSF considera esenciales seguros y fianzas en el manejo eficiente de una administración integral de riesgos

Durante el nuevo Gobierno, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) continuará supervisando y regulando con la firmeza acostumbrada a los sectores asegurador y afianzador de México en beneficio de su estabilidad y solvencia y resguardará los derechos de los usuarios; sobre todo porque los seguros y las fianzas son instrumentos fundamentales en la implementación de una política integral de administración de riesgos que tenga como mira impulsar el crecimiento y desarrollo de estas industrias y el auge económico del país.

Esto dijo Ricardo Ernesto Ochoa Rodríguez, presidente de la CNSF, en su presentación y primer mensaje ante los agentes y directivos de seguros y fianzas que se dieron cita en el Congreso Internacional de Garantías 2019, organizado por la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (Amasfac).

El presidente del organismo regulador indicó asimismo que también será objetivo del nuevo Gobierno encontrar las estrategias adecuadas para facilitar el dinamismo de la industria, así como explorar nuevos caminos que les permitan a ambos sectores, seguros y fianzas, el uso eficiente de la tecnología para atender las necesidades de aseguramiento de nichos de mercado que, por alguna razón, se han dejado de lado.

FEBRERO

Fitch Ratings prevé desaceleración del sector asegurador en 2019

México enfrentará en 2019 desafíos importantes debido al menor crecimiento de la economía y a las presiones inflacionarias; por ese motivo, el sector asegurador se desacelerará y alcanzará un crecimiento de entre 5 y 6 por ciento, afirmó Eugenia Martínez Archundia, Sub-Regional Head Insurance de Fitch Ratings.

En conferencia de prensa, Martínez Archundia señaló que las perspectivas de producción de primas para 2019 se aprecian un tanto inciertas, puesto que se han visto afectadas por las políticas de la nueva Administración Federal, las persistentes presiones globales y la diná-

Ricardo Ernesto Ochoa Rodríguez

Eugenia Martínez

mica del sistema financiero en términos de pólizas asociadas a préstamos.

La responsable subregional del área de Seguros de la calificadora reconoció asimismo que la cancelación de las coberturas para burócratas tendrá efectos negativos en el desarrollo del sector asegurador. En tal sentido, advirtió que esta medida, instrumentada por el presidente de la república, Andrés Manuel López Obrador, para anular las pólizas de seguros de Separación Individualizada y de Gastos Médicos de que gozaban los servidores públicos, se traducirá en una contracción de 0.7 por ciento en el crecimiento del sector.

Asegurados, a la deriva por falta de asesoría en reclamaciones

El desconocimiento sobre seguros es la principal causa de que este instrumento financiero no aumente su penetración en el país; sin embargo, también la falta de acompañamiento y la escasa asesoría que se otorga durante un siniestro son factores que provocan desilusión en el usuario y posteriormente su abandono en el proceso de reclamación, señaló Manuel Humberto Gallardo Inzunza, director general de Gallbo Especialistas en Reclamación Estratégica.

En conferencia de prensa, Gallardo Inzunza puntualizó que será difícil revertir la enorme brecha de aseguramiento existente en el país si los agentes no comprenden que la asesoría durante el siniestro es aún más importante que la propia labor de venta.

De acuerdo con el expositor, en México la labor de intermediación de seguros continúa acusando deficiencias y áreas enormes de oportunidad, puesto que los agentes han centrado todos sus esfuerzos en la comercialización de las coberturas y a menudo pierden de vista que su verdadero valor agregado radica en poder brindar una asesoría especializada, integral y profundamente humanista en el momento de la verdad, es decir, durante el siniestro.

Manuel Gallardo

MARZO

Asume la fianza papel relevante en reconstrucción de inmuebles dañados por sismos 19/S; lo acuerdan AMIG y gobierno de CDMX

La Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías (AMIG) y la Comisión para la Reconstrucción de Ciudad de México signaron un convenio de colaboración en virtud del cual el sector afianzador será garante de las obras y fungirá como filtro para clasificar a las empresas encargadas y en su caso alertar al gobierno sobre aquellas constructoras con antecedentes negativos en su desempeño que pudieran comprometer el adecuado proceso de reconstrucción de los inmuebles dañados por los terremotos de septiembre de 2017.

Gerardo Sánchez Barrio, presidente de la AMIG, y César Cravioto Romero, comisionado para la Reconstrucción de CDMX, fueron los firmantes de este acuerdo, en el que se incluirá de manera excepcional una cláusula que faculta al gobierno de CDMX para intervenir y exigir el cumplimiento de terminación de obra en los casos que lo ameriten, toda vez que la reconstrucción se hará con recursos públicos.

Prevé Carlos Noriega Curtis que reforma de pensiones se concrete a mitad de sexenio

Carlos Noriega Curtis

Con el objetivo de mejorar el nivel de ahorro para el retiro de los mexicanos por medio de un sistema mucho más incluyente que permita hacer frente a la abrupta transformación del bono demográfico que experimenta el país, se prevé que a mitad del sexenio presidencial que encabeza Andrés Manuel López Obrador la tan esperada reforma de pensiones finalmente cobre vida, señaló Carlos Noriega Curtis, jefe de la Unidad de Seguros, Pensiones y Seguridad Social de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

En entrevista exclusiva con *El Asegurador,* Noriega Curtis dijo que un requisito fundamental para avanzar en la confección de una reforma integral de pensiones estriba en el consenso que se pueda lograr entre Gobierno Federal, trabajadores y patrones.

Mario Carillo, Gerardo Sánchez Barrio y César Cravioto Romero

Uno de los ejes medulares de la reforma pensionaria, dijo Noriega Curtis, radica en brindarles a todos los miembros de la población mexicana una pensión no contributiva, que tendría como objetivo principal fortalecer la pensión universal ya existente. El valor diferenciador más importante de esta iniciativa es que dicho programa no impondría como restricción que el ciudadano forme parte de un programa pensionario, y no dependerá del nivel de ingreso del beneficiario.

ABRIL

Hasta 20 años tomaría cerrar brecha de aseguramiento en México

Tanto para el seguro de No Vida como para el de Vida se requerirán lapsos muy amplios, de 15 y 20 años, respectivamente, para acortar la brecha de aseguramiento que actualmente padece el mercado mexicano de seguros. Ese pronóstico solo podrá alcanzarse si el comportamiento de la economía mejora, factor que provocaría que los consumidores potenciales pudieran adquirir coberturas adaptadas a sus necesidades.

Estas consideraciones fueron parte del discurso que ofreció Manuel Aguilera Verduzco, director general del Servicio de Estudios Mapfre, durante la presentación nacional del informe Índice Global de Potencial Asegurador GIP-Mapfre.

Aguilera Verduzco aclaró que para cerrar la brecha de aseguramiento en México es vital que se incluyan políticas públicas y que paralelamente la industria aseguradora desarrolle herramientas de análisis de información que faciliten el diseño e instrumentación de nuevos planes de aseguramiento dirigidos hacia nichos poblacionales que hasta ahora no se han atendido.

Raúl González

Manuel Aguilera Verduzco

Alerta Swiss Re que 45 % de la superficie sembrada del país no cuenta con un seguro Agrícola

El sector agrícola es uno de los eslabones más importantes en la economía mexicana, por lo que resulta preocupante que 9.9 millones de hectáreas de la superficie sembrada, alrededor de 45 por ciento del total de la extensión utilizada para el cultivo, no cuenten con la protección que brinda el seguro para mitigar el impacto de las catástrofes naturales.

En conferencia de prensa, Raúl González, Senior Organiator Food & Agriculture Business para México y América Latina en Swiss Re Corporate Solutions, presentó dichas cifras y analizó las áreas de oportunidad en este importante sector del país, ya que de los 22.1 millones de hectáreas sembradas, sólo 12.2 millones cuentan con un seguro.

Sin reforma pensionaria, México será un país de ancianos pobres

Si la reforma pensionaria que pretende instrumentar la actual Administración Federal no considera ampliar las coberturas de forma integral ni incorpora planes que permitan atraer a la mayor cantidad posible de trabajadores independientes a la economía formal, será inevitable que México se convierta en un país de ancianos pobres.

Así observan el panorama de la reforma pensionaria que la actual Administración Federal pretende realizar a mitad del sexenio Carlos Lozano Nathal, expresidente del Colegio Nacional de Actuarios (Conac), y Salim Afiune Sawaya, presidente de la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores (AMAC).

Los actuarios especialistas en pensiones coincidieron en señalar que es imperativo que cualquier reforma que se pretenda impulsar para modificar el actual sistema pensionario sea integral. En tal sentido, detallaron que es vital que se construya una plataforma que con base en planes contributivos y no contributivos permita otorgar mejores tasas de reemplazo para los mexicanos.

IMAGEN: EFE

MAYO

Desastres naturales ponen en riesgo 71 % del PIB de México, dice la AMIS

Como consecuencia de que 41 por ciento de la infraestructura y 31 por ciento de las familias, personas y empresas de México no cuentan con ninguna póliza de seguros que les permita mitigar los embates de huracanes, tormentas, terremotos o erupciones volcánicas, 71 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) de este país es vulnerable a desastres naturales, señaló la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

De acuerdo con los datos que divulgó el organismo cúpula del sector, en México los bienes humanos y patrimoniales expuestos a fenómenos naturales ascienden a 22,000 millones de dólares. La AMIS indicó asimismo que el país ocupa el noveno lugar dentro del top de las 10 naciones con mayores pérdidas económicas provocadas por eventos de la naturaleza.

Por lo antes expuesto, la AMIS considera vital que se instrumente una política pública de Administración Integral de Riesgos que permita edificar un México más resiliente. Por medio de esta estrategia, añadió la institución, se buscaría neutralizar eventos devastadores potencialmente sistémicos. Así se evitaría que el sistema financiero acumule y desarrolle riesgos que posteriormente podrían afectar de forma muy significativa a la economía del país.

IMAGEN: EFE

José Ángel Gurría

OCDE augura pensiones muy precarias en 2030 en México

Si México desea construir un sistema pensionario más fuerte e incluyente, será necesario que disminuyan los niveles de informalidad, que aumenten al triple las contribuciones de los trabajadores y que se prolongue la edad de retiro. De lo contrario, a partir de 2030 los primeros jubilados de la denominada *generación de transición* obtendrán pensiones muy precarias.

José Ángel Gurría Treviño, secretario general de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), expresó lo anterior durante la presentación del informe titulado *Estudio económico de México*. En tal evento, el funcionario señaló que el problema pensionario en México es aritmético, puesto que, si solo se contribuye con el 6.5 por ciento del salario, la pensión del beneficiario cubrirá únicamente 25 por ciento de su último sueldo, aun suponiendo que el trabajador haya pagado su contribución completa durante toda su etapa productiva.

Gurría Treviño dijo que una de las grandes debilidades que tiene el sistema pensionario mexicano se halla en los altos niveles de informalidad laboral existentes en el país, ya que 60 por ciento de la población trabajadora está en esa anómala condición.

Salim Afiune y Carlos Lozano

Alerta AMIS sobre el riesgo de constituir y operar una aseguradora estatal

Al inaugurar la 29.ª Convención de Aseguradores, Manuel Escobedo Conover, presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), precisó que, aunque el sector asegurador reconoce y aplaude que el Gobierno Federal busque mejorar la eficiencia con la que administra sus riesgos, la intención de cubrir los bienes del Estado únicamente por medio de Agroasemex constituiría una estrategia contraria a los objetivos de desarrollo y crecimiento que se ha planteado el titular del Ejecutivo Federal.

Escobedo Conover explicó las principales razones por las que la AMIS considera que sería inadecuado constituir una aseguradora estatal: en primer lugar, asegurar los bienes del Estado mediante una aseguradora nacional no garantiza mayor eficiencia; de hecho, la historia demuestra lo contrario.

En segundo lugar, detalló el presidente de la AMIS, dicho esquema de aseguramiento provocará una salida mayor de ahorros nacionales del país por la vía del reaseguro, además de que implicará un requerimiento considerable de capitali-

Manuel Escobedo Conover

zación en dicha aseguradora, que tendrá que ser financiado por el Estado.

Como tercera razón, continuó Escobedo Conover, tenemos que, si una aseguradora nacional pretendiera actuar en el mercado privado como un competidor más, habría que garantizar que su participación no dé pie a prácticas de competencia desleal o apartadas de la política anticorrupción que ha implementado el Gobierno actual.

JUNIO

Aseguradoras, lejos de ofrecer lo que el cliente quiere y necesita

En caso de que las aseguradoras continúen siendo apreciadas solo como pagadores de siniestros y no se conviertan en socios y aliados previsores del consumidor, será muy complicado que los servicios de administración de riesgos ganen terreno en México. En realidad, estas instituciones siguen muy lejos de ofrecer, en materia de coberturas, lo que los clientes quieren y necesitan, afirmó Pablo Márquez, vicepresidente y director de Servicios Financieros de Capgemini, firma especialista en consultoría tecnológica.

Pablo Márquez

Márquez ofreció sus consideraciones en el marco de la presentación del estudio *World Insurance Report 2019,* elaborado por la casa consultora que representa. El responsable de Servicios Financieros de esta empresa señaló que las aseguradoras siguen sin comprender que la población en la actualidad solo desea coberturas ágiles y personalizadas. Además apuntó que será muy difícil que el seguro mejore su penetración en países como México si no se ofrecen pólizas que brinden un valor diferente del convencional.

El directivo de Capgemini indicó que actualmente los asegurados albergan profundas preocupaciones respecto a los alcances y beneficios que ofrecen las pólizas contratadas, debido a que piensan que la cobertura es insuficiente ante la vertiginosa evolución que experimentan riesgos emergentes, como la ciberseguridad, el cambio climático, el riesgo político y las guerras comerciales.

Precaria inversión en obra pública preocupa a los afianzadores

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

Armando Rodríguez Elorduy

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

SÍGUENOS EN:

/elasegurador.periodico

@ElAsegurador

ELASEGURADORmx

El Asegurador

SUSCRÍBETE A
El Asegurador®
Recibe la publicación quincenalmente durante todo un año.
Contáctanos: msolis@elasegurador.com.mx
Tels.: 55-3626-0495, 55-3626-0498, 55-5440-7830
www.elasegurador.com.mx

EL MUNDO DE EL ASEGURADOR®

SEGUROS EL POTOSÍ inaugura nuevo edificio corporativo

SEGUROS B×+ celebra con sus Agentes y Promotores los resultados del 2019

Posada **MAPFRE**

Logros de **GRUPO KC**

Llega al mercado **ICARO**

Celebra **SOFIMEX** la culminación de un gran año

ANA, **ARGOS**, **GMX**, **MAS SERVICIOS** Y **PREVEM**, empresas de Grupo Valore, cierran con broche de oro el año 2019

GENERAL DE SEGUROS y **GENERAL DE SALUD** celebraron un exitoso evento de fin de año con su Fuerza de Ventas

#Innovación #Tecnología

Linaje de datos, oro molido para la competitividad de las aseguradoras

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

Ante un consumidor cada vez más exigente y un mercado altamente competitivo, organizaciones como las aseguradoras están obligadas a instrumentar estrategias como el linaje de datos, metodología digital que, con base en el análisis de grandes volúmenes de información, se convertirá en el mayor impulso para mejorar su propuesta de valor e incrementar sus índices de rentabilidad, afirmó Claudio Cabrera Ruiz, socio director comercial de Reingtec.

En entrevista con este medio, Cabrera Ruiz señaló que los datos son cada vez más valiosos y determinantes en sectores como el financiero; por ese motivo, indicó, es vital que organizaciones de la talla de las aseguradoras desarrollen un gobierno de datos integral y eficaz, estrategia que les permitirá integrar y usar grandes cúmulos de información con seguridad y destreza con el objetivo de incrementar su grado de comprensión sobre el comportamiento de los consumidores y sobre las tendencias que adquieren determinadas líneas de negocio.

Claudio Cabrera Ruiz

"Si no se logra instaurar una gestión adecuada de datos, será muy complicado que una institución de seguros tenga confianza acerca de la autenticidad de la información que respalda cada una de sus transacciones digitales ni acerca de la administración del negocio en general. En definitiva, implantar este tipo de procesos les permitirá a las aseguradoras contar con datos coherentes y fiables para que puedan tomar mejores decisiones comerciales, optimizar operaciones e incrementar la rentabilidad en el negocio", explicó Cabrera Ruiz.

El directivo de Reingtec apuntó asimismo que el empleo de herramientas como el Data Intelligence constituye un acierto para las aseguradoras, ya que dicha tecnología les permitirá contar con información de calidad, sin perder de vista que les ayudará a ampliar su capacidad para identificar y relacionar registros y eliminar casos duplicados en bases de datos.

"En el catálogo de soluciones que hemos creado para el sector financiero contamos con esta disrupción, la cual les permite a las instituciones monitorear con gran agilidad el movimiento de cada uno de los datos asociados a un cliente. Se trata, en suma, de una herramienta que permite escudriñar y compartir información, puesto que por medio del análisis de cada activo digital se podrá mejorar la capacidad para diagnosticar problemas y perfilar a cada usuario con mayor eficiencia, con lo cual la organización confeccionará soluciones que embonen de mejor forma con las particulares necesidades del consumidor", detalló Cabrera Ruiz.

Explotar los datos, una obligación

En otro punto de la conversación, Cabrera Ruiz afirmó que la falta de capacidades en el sector asegurador para tener el control y conocimiento de los datos es indudablemente un desafío que hoy en día deben superar las instituciones. En tal sentido, destacó que es imperativo que las empresas de seguros entiendan el valor de los activos digitales, ya que éstos son un factor crítico que les permitirá incrementar su rentabilidad.

Cabrera Ruiz pronosticó que aquellas aseguradoras que cuenten con la infraestructura para analizar y controlar información en tiempo real serán las más competitivas en la era digital.

Para finalizar, el socio director comercial de Reingtec precisó que los datos son en la actualidad un elemento de valor incalculable para las compañías de seguros; por consiguiente, concluyó, las instituciones deben aprender a gestionarlos para que puedan adaptarse con éxito a las cambiantes condiciones del mercado.

Así lo expresó: "La transformación digital es un proceso irreversible en el sector asegurador; por ende, es recomendable que las instituciones cuenten con herramientas como el Data Intelligence, ya que ésta será una vía con la que podrán analizar información real, verificada y completamente veraz. En síntesis, el linaje de datos es oro molido para que las aseguradoras no solo experimenten un crecimiento importante en sus ventas, sino también para que tengan una operación mucho más controlada y eficiente".

Seguros El Potosí inaugura nuevo edificio corporativo

Edificio nuevo, de primer nivel con un diseño fresco y vanguardista que incentiva al trabajo colaborativo y la generación de ideas

SEGUROS EL POTOSÍ | A mi lado

El pasado 6 de diciembre, Seguros El Potosí, aseguradora líder en el servicio y atención personalizada, inauguró su nuevo edificio corporativo donde concentrará a todo su equipo con el objetivo de fomentar el trabajo colaborativo, la generación de ideas, así como mantener el crecimiento constante y la solidez que los ha distinguido por más de 70 años en la industria.

Para realizar el tradicional corte de listón, contaron con la honrable presencia de la Ing. María Esther Velázquez Esparza, Directora de Desarrollo Económico, quien asistió en representación de Xavier Nava, Presidente Municipal; Sergio Meza Tello, Director General de Seguros El Potosí; el Ing. Javier Eugenio García Navarro, Accionista y Consejero; Alfonso Moreno Ayala, Presidente del Comité de Auditoría; José Manuel Herrán Martínez, Agente de Ventas y la Ing. Luz María Sánchez Reyes, Directora del Área Técnica de Vida y Tecnologías de la Información de la aseguradora.

Al evento se dieron cita más de 230 colaboradores de la compañía, quienes desde el pasado 2 de diciembre brindan atención y apoyo desde las nuevas instalaciones a las 20 oficinas de servicio y a sus más de 2 mil agentes, además de sus asegurados y clientes.

"En este nuevo edificio corporativo de Seguros El Potosí, vemos el espacio óptimo en el que la concentración de los esfuerzos de todo el equipo podrá producir la tan anhelada sinergia, que comprueba la teoría de que los frutos totales, son superiores a la suma de las partes", dijo durante su intervención, el Director General de Seguros El Potosí, Sergio Meza Tello.

Finalmente, realizaron un recorrido por las modernas instalaciones para bendecirlas y apreciar su amplio y novedoso diseño, el cual se definió acorde con la nueva imagen que presentó Seguros El Potosí durante el mes de agosto.

Con esta inauguración, Seguros El Potosí refrenda su compromiso de mantenerse a la vanguardia y acompañado de todos los que han hecho esto posible, conduciéndose con identidad de empresa, siempre entusiastas, ofreciendo productos innovadores y utilizando herramientas tecnológicas avanzadas.

Seguros B×+ celebra con sus Agentes y Promotores los resultados del 2019

En distintas ciudades del país, Seguros B×+ celebró junto con su Fuerza de Ventas el cierre del 2019 que se caracterizó por grandes resultados.

El pasado 28 de noviembre, en la Ciudad de México, sede del Grupo Financiero B×+ y en el marco de la celebración de fin de año, Elisa Medina Salamanca, Directora General de Seguros B×+, Tomás Ehrenberg Aldford, Director General de Grupo Financiero y Jorge Rodríguez Elorduy, Presidente del Consejo de Administración de la aseguradora, agradecieron el esfuerzo y dedicación a los Agentes y Promotores, reconociendo el crecimiento obtenido en primas, superior al 20% y el incremento en la utilidad de 4 puntos porcentuales, ambos con respecto al resultado del 2018. Sin duda, estos logros fortalecen la posición de Seguros B×+ en el mercado asegurador mexicano.

Después de las palabras, siguió la diversión para todos los asistentes, donde pudieron gozar de un concierto y agradable convivio con compañeros dedicados a la promoción y venta de los productos de Seguros B×+.

Como cierre del evento, Elisa Medina Salamanca les expresó sus mejores deseos para las fiestas decembrinas y los invitó a seguir trabajando con el mismo entusiasmo para que el 2020 sea un año exitoso.

POSADA MAPFRE

Teniendo como sede el Roof Garden en las instalaciones de MAPFRE, se llevó a cabo la Posada MAPFRE 2019, en la que Promotores, Agentes, Brokers e Invitados, disfrutaron de una noche navideña llena de sorpresas.

La bienvenida estuvo a cargo de Paulo Butchart, Director Ejecutivo Comercial a partir de enero 2020 y Director Ejecutivo de la Red Agencial, quien dio una cordial bienvenida a todos los invitados a la posada MAPFRE. Emocionado expresó: “bienvenidos a la posada MAPFRE, en la que festejamos y recibimos a todos nuestros Aliados. Queremos agradecer a todos ustedes por un año más de logros. A nombre de José María Romero, nuevo CEO de la Subregión América Central y República Dominicana, les deseamos felices fiestas”.

Durante la celebración, Jesús Martínez Castellanos, CEO Regional LATAM Norte y CEO MAPFRE México, presentó los grandes logros del Plan Estratégico de MAPFRE México 2019-2021, el cual incorpora 4 objetivos estratégicos: crecimiento rentable, orientación al cliente, excelencia en la gestión técnica y operativa y cultura y talento.

Entre los logros más importantes, destacó que: “Por tercera vigencia consecutiva hemos sido adjudicatarios de la póliza integral de PEMEX, logramos la consolidación de importantes acuerdos y alianzas estratégicas con empresas como ACTINVER y HSBC. Por tercer año consecutivo MAPFRE ha sido reconocida por MERCO, como la empresa con mayor y mejor reputación corporativa dentro del mercado mexicano. Un proyecto importante y consolidado, dijo, son los Talleres Embajadores de MAPFRE a nivel nacional, los cuales brindan al asegurado un servicio de calidad y garantía en la reparación. También, este año, MAPFRE es reconocida por 12º año consecutivo por GPTW como una de las mejores empresas para trabajar en México y por 11º año consecutivo ha sido reconocida como ESR. Estamos profundamente orgullosos de tener una Fundación a través de la cual beneficiamos algunos sectores de la sociedad”.

El CEO ratificó el compromiso de MAPFRE con sus Aliados y agradeció el esfuerzo y profesionalismo que imprimen en su actividad, deseándoles lo mejor para 2020.

ANA, ARGOS, GMX, MAS SERV
DE GRUPO VALORE, CIERRAN CO

Un año más, los jardines del corporativo se transformaron para recibir a más de 800 invitados en la tradicional comida de fin de año. En ella, accionistas, funcionarios, reaseguradores, socios de negocio y autoridades, se reunieron para celebrar los éxitos alcanzados durante 2019.

Grupo Valore, es una familia de compañías conformada por ANA Seguros, especialista en seguros para automóviles y dirigida por el Lic. Raúl Barba Cavazos; Seguros Argos, especialista en seguros de vida, encabezada por el Lic. Jesús Escartín Nava; GMX Seguros, especialista en seguros de responsabilidad civil y daños, a cargo del Ing. Jorge Flores Cruz; MAS SERVICIOS, compañía que complementa la gama de servicios del grupo proveyendo asistencias, liderada por el Lic. Reynaldo Gabriel Islas Martínez; y PREVEM Seguros, especialista en seguros de gastos médicos mayores, bajo la dirección del Act. Pedro Pacheco Villagrán.

La recepción tuvo lugar frente al Edificio Tecoyotitla, de reciente apertura, y posteriormente se invitó a los asistentes a un banquete. Una vez terminados los alimentos, los directores generales de las compañías ofrecieron unas palabras de agradecimiento a los asistentes, al tiempo que expusieron resultados, retos y objetivos. Todos coincidieron en que los logros obtenidos por las empresas se debieron, en gran medida, a la confianza y la colaboración con los presentes y las organizaciones que representan. Por último, el Lic. Javier Llamosas Portilla, Presidente de Grupo Valore, comentó que el cambio, la tecnología y la transformación van de la mano para ofrecer a cada uno de los clientes un servicio profesional y a la vanguardia en estos nuevos tiempos.

Finalmente, agradeció el apoyo y la confianza durante este año, posicionando a Grupo Valore como un referente en la industria aseguradora del país.

Para cerrar con broche de oro, los invitados pudieron disfrutar el show de las "GranDiosas", quienes pusieron a bailar y cantar a todos con grandes interpretaciones.

René Méndez, Edmon Kuri y Alberto García

VICIOS Y PREVEM, EMPRESAS ON BROCHE DE ORO EL AÑO 2019

Act. Pedro Pacheco Villagrán

Lic. Reynaldo Islas Martínez

Lic. Jesús Escartín Nava

Ing. Jorge Flores Cruz

Lic. Javier Llamosas Portilla

Lic. Raúl Barba Cavazos

Víctor Urbieta, José María Cora, Javier Llamosas, Jorge Flores y Jesús Romero

Logros de **Grupo KC**

Grupo KC Agente de Seguros coronó un 2019 repleto de éxitos y logros, todo ello gracias al esfuerzo mancomunado de cada integrante de esta gran familia. Estos resultados nos motivan a seguir trabajando para lograr tener una sociedad más y mejor protegida en este nuevo ciclo que se avecina.

Somos **1027 agentes** y **195 colaboradores** administrativos.

Contamos con **50 oficinas** de atención y servicio distribuidas en 5 zonas del país (Nuevo León, Oaxaca, Guerrero, Estado de México y Ciudad de México).

Superamos los **200,000 asegurados.**

Tenemos una cartera de **primas pagadas de más de 2,400 millones de pesos.**

Daniel Guzmán, director general, fue galardonado como el **mejor empresario de Latinoamérica en 2019** por Global Business Corporation.

En 2019, Grupo KC **obsequió a su fuerza de ventas** más de 10 de vehículos.

Por sexto año consecutivo recibimos el **distintivo** como **Empresa Socialmente Responsable** (ESR).

Fuimos condecorados con el **Latin America Quality Awards 2019**, premio que certifica a las más importantes empresas de Latinoamérica como las mejores en su rubro.

LÍDERES AYER, HOY Y SIEMPRE

grupokc.com.mx @GrupoKcAgenteDeSegurosSaDeCv Grupo KC Agente de Seguros @GrupoKC

Logros y Reconocimientos:

- Trofeo **President´s Choice Awards 2019**
- Certificaciones internacionales: **Diploma President´s Choice Awards 2019**, **Member Certification Global Quality Certification** y el **Master in Total Quality Administratio**n para Martha Ríos Paniagua, Presidenta del Consejo y Jorge Daniel Guzmán Ríos, Director General, que reconoce a los principales ejecutivos o directivos de la empresa galardonada.
- 35 años consecutivos en el **Primer Luga**r con MetLife en diversas categorías como: Primer Lugar en **Primas Pagadas Totales**, Primer Lugar en **Primas Pagadas de Primer año**, Primer Lugar en **Primas Pagadas de Renovación**, Primer Lugar en **Ventas de Seguro de Vida en Descuento por Nómina**, Captación de Primas de Inversión más de 700 millones.
- Miembro del Consejo Consultivo de Seguro de Vida Individual en MetLife México.
- Miembro del Consejo Consultivo de Seguro Institucional en MetLife México.
  Miembro del Chairman´s Council de MetLife Internacional.
- Reconocimiento **GAMA International Management Award** Categoría Diamante.
- Reconocimiento **GAMA International Master Agency Award Top 250.**
- Premio ASPRO en **Calidad de Desarrollo de Agentes Consolidados Platino**.
- Premio ASPRO en **Calidad en Seguros de Vida Platino**.
- Premio ASPRO en C**alidad en Conservación de Cartera Platino**.
- Miembro de la **Mesa del Millón de Dólares** (MDRT).
- Distintivo de **Empresa Socialmente Responsable**.
- Nombrado **Leyenda del Sector en 2016** por GAMA – ASPRO México
- Obtención distintiva del **Pacto Mundial de la ONU**

Cantidad de **siniestros atendidos** en los últimos tres años:

2017
7,845 tramites

2018
8,819 tramites

2019
14,310 tramites
(enero al 28 de noviembre)

Incluyen siniestros de Vida, GMM y SSI.

Nuestras **ventas en primas** de primer año:

2010 $ 266,646,068.64

2011 $ 288,087,215.04

2012 $ 275,034,086.16

2013 $ 330,153,382.32

2014 $ 334,275,393.12

2015 $ 367,580,025.84

2016 $ 434,221,168.44

2017 $ 469,428,659.04

2018 $ 452,056,465.64

2019 $ 424,987,772.52

En el 3er Foro Internacional PYMES Socialmente Responsables efectuado en la Expo de Convenciones Chihuahua 2019 nos laurearon con el distintivo de 1 año en la modalidad **“Impulsora de la cadena de valor”**.

GRUPO KC
AGENTE DE SEGUROS

Llega al mercado ICARO RB

RÍO, INTERMEDIARIO DE REASEGURO, S.A. DE C.V.

En una emotiva velada llevada a cabo en el Restaurante San Angel Inn en la Ciudad de México, el pasado 27 de noviembre se llevó a cabo un coctel con motivo del nacimiento de Ícaro RB, Río, Intermediario de Reaseguro, compañía especializada en la intermediación de reaseguro en México.

La bienvenida estuvo a cargo de Roberto Islas, Director General de Ícaro, quien se mostró orgulloso por pertenecer a este nuevo proyecto impulsado por Raymundo Camacho, a través de nuevas ideas que han hecho posible la consolidación de esta nueva compañía que tiene como objetivo diferenciarse por una filosofía diferente y enfocada en concentrar especialistas por línea de negocio.

En ese contexto, el directivo agradeció y presentó al equipo que liderará las Líneas de Negocio; Javier Chávez como Subdirector de Producción; José Luis López para la parte de Property; Ana Limón para RC y Marítimo; Agustín Coronado para Compliance; Jessica Nava para Aviación y Diversos y Angélica Frutos, Aviación y Vida. Asimismo, extendió su reconocimiento a colegas y amigos de Price Forbes, quienes se ubican en Londrés y han brindado su apoyo como especialistas de negocio soportados por una alianza entre ambas empresas.

Por su parte, Raymundo Camacho, Director de Producción de Ícaro, externó: "Estoy muy optimista y muy contento porque hoy estamos reunidos aquí una gran parte de la cadena de valor de nuestro sector; tenemos compañías de seguros, reaseguradores, asesores y ajustadores. Todos atendieron este llamado de una empresa que está iniciándose, están alrededor de un proyecto que ya es un realidad y que tiene dos meses trabajando con mucho éxito porque empezamos con una palabara clave que es la confianza de ustedes a esta empresa".

Agradeció también a su familia y amigos que han estado detrás con ideas nuevas y sabios consejos; a Oscar Rincón, CEO de Price Forbes para América Latina y a todo el equipo que ha demostrado invaluable confianza en el proyecto.

Desde la percepción del mercado, el sector tiene importantes desafíos económicos, sociales y políticos, sin embargo, Ícaro se enfoca en dos escenciales; el primero acerca del cambio de Gobierno, significando para la firma un cambio de paradigma y un momento de oportunidades para entender el nuevo sistema y la nueva forma de hacer los negocios, impulsando al sector a ser más creativos. El segundo desafío es la tendencia al mercado duro, que los lleva a desarrollar toda la parte técnica y su preparción, siendo en Ícaro una de las bases y fundamentos que los caracteriza.

Además de la experiencia que reúne la dirección de Ícaro, tienen en el equipo a gente jóven preparada intelectualmente y técnicamente, que todos los días se encuentran en proceso de desarrollo y preparándose en diferentes especialidades con el fuerte compromiso de lanzarse al mercado y atender todas las necesidades de sus clientes.

La filosofía de Ícaro se alineará a un servicio basado en innovación tecnológica, con un modelo flexible y con nuevas tendencias como el uso de apps, integrándose ellos mismos en el desarrollo de nuevas tecnologías. Respetuosos con el medio ambiente, Ícaro se ha sumado a la tendencia paperless, además de sostener una filosofía incluyente y reconociendo la riqueza que tiene la diversidad: "Sabemos que como núcleo social jugamos un rol en la construcción de una ciudad más justa y de un país mejor. En suma, estos valores van en sintonía con la evolución social y económica, en la que nuestro país forma parte y nosotros tenemos que ser parte de ese mecanismo para echar adelante a México", concluyó Raymundo Camacho.

Como parte sustantiva de Ícaro, la compañía mantiene una sociedad estratégica con Price Forbes, su socio comercial en Londrés, con quien ha ido de la mano por varios años haciendo labor para crecer juntos y generando mucha confianza alrededor de este proyecto.

Al hacer uso de la palabra, Oscar Rincón, de Price Forbes, agradeció el recinto para poder expresar unas palabras y destacó que la manera en que las compañías se desarrollen y le den solució al mercado duro, va a permitir que la economía se siga desarrollando de una manera importante.

Para Price Forbes, Latinoamérica es la parte con mayor proyección en los últimos 4 años, convirtiéndose en un desafío bastante grande, han dedicado un desarrollo multilinea muy importante en la región, consolidándose con diversos proyectos de infraestructura y que, alineados con Ícaro tienen una mentalidad de ser muy especializados en buscar en qué linea de negocio y con qué clientes pueden generar relaciones de largo plazo, ya sea gubernamental o privado.

Finalmente, los invitados disfrutaron de un agradable coctel en compañía de sus anfitriones y amigos.

Celebra **SOFIMEX** la culminación de un gran año

El pasado 27 de noviembre, SOFIMEX, Institución de Garantías, celebró con éxito su tradicional coctel de fin de año dentro de las instalaciones del Papalote Museo del Niño, donde recibieron a su fuerza de ventas, reaseguradores, proveedores y amigos, con los que han generado una excelente sinergia.

Alejandro Rodríguez, Director Comercial, brindó una cordial bienvenida al coctel que con mucho cariño organizan con motivo del término de un año más y para agradecerles la confianza que depositan todos los días en SOFIMEX, consolidando el mejor equipo de agentes productores en el mercado de fianzas.

Enfatizó que, durante el primer año del nuevo gobierno, a pesar de la caída en la contratación pública a todos los niveles: federal, estatal y municipal, SOFIMEX ha logrado mantener el ritmo de operación gracias al compromiso y apoyo de su fuerza de ventas. “Estamos previendo que el cierre del año siga siendo muy positivo, con un buen volumen en la suscripción de fianzas; particularmente en el área metropolitana la cual es atendida por 8 gerencias comerciales distribuidas en la Ciudad de México“.

Asimismo, destacó que el área comercial está liderada por: Víctor Hugo Flores, Carlos Camino y José Carlos Contreras, en conjunto con Omar Gutiérrez, a quienes, de igual forma, reiteró su aprecio y congratulación por los resultados obtenidos, sin dejar de mencionar a las áreas internas que brindan apoyo al área comercial y que son fundamentales para estar todos bien engranados y así atender las necesidades que sus agentes y clientes requieran.

En representación de Armando Rodríguez Elorduy, Director General de SOFIMEX, Alejandro saludó a los presentes y aprovechó para agradecerles su apoyo y confianza depositada en el equipo, permitiéndoles trabajar con nuevas propuestas, alcanzando buenos resultados; desde luego, reconoció a Jorge Rodríguez Elorduy, Presidente del Consejo de Administración, por el tiempo, consejos y experiencia dedicados a todos los presentes.

Este año, con la finalidad de estar más cerca de sus agentes, SOFIMEX se enfocó en su expansión y aperturó oficinas de servicio en Oaxaca, Mexicali y Ciudad Juárez. Dentro de los planes para el próximo año, formalizará la reubicación de algunas de sus oficinas en la Ciudad de México.

Finalmente, reiteró su agradecimiento a todos los presentes y los invitó a conmemorar juntos el 80 aniversario de la compañía en el 2020, el cual estarán muy orgullosos de compartir con todos los que han hecho esto posible.

“Muchas felicidades a todos, que tengan un buen cierre de año en lo profesional, en lo personal con sus familias que pasen felices fiestas y una tranquila navidad, que el año que viene esté lleno de salud, de gozo y que haya trabajo”, concluyó.

Para cerrar con broche de oro, los acompañantes de SOFIMEX disfrutaron entre colegas y amigos un exclusivo coctel y el impresionante Show de los Magos Joe & Moy.

SOFIMEX®

GENERAL DE SEGUROS

GENERAL DE SALUD

Donde tú estés... estamos Contigo

Celebraron un exitoso Evento de Fin de Año 2019 con su Fuerza de Ventas

Agentes, Promotores, Funcionarios e Invitados Especiales se dieron cita en el **Centro Ambrosía CDMX** para compartir esta celebración de fin de año. Como parte de una campaña de Responsabilidad Social, los invitados donaron juguetes y ropa al contenedor de **General de Seguros** quien los entregó posteriormente a la **Asociación del Banco de Alimentos de México** con la idea de asegurar la sonrisa de un niño en estas fiestas.

Ricardo Sinencio, Director Comercial del Canal Tradicional, dio la bienvenida y externó su agradecimiento a los presentes y a sus acompañantes con quienes comparten sus metas y hacen posible que los sueños se cumplan.

En el marco de la celebración, se hizo entrega de los reconocimientos de antigüedad a los **Agentes** que cumplen un quinquenio más en la compañía con la convicción, tenacidad y constancia, pero sobre todo por la huella que dejan con su ardua labor.

Asimismo, **Juan Ignacio Gil Antón, Vicepresidente de la División Seguros** agradeció el compromiso de los Agentes que trabajan con entusiasmo para que las personas tengan protección frente a un evento inesperado.

También los invitó a estar cerca de sus familias y a realizar lo que verdaderamente los hace felices, les deseó unas extraordinarias fiestas llenas de convivencia y reiteró el servicio y la atención personalizada que les otorga **General de Seguros**, además de asegurar que continúan por el camino de la transformación para brindar las mejores experiencias en toda su actividad y gestión comercial.

#Xmas Fest 2019

www.generaldeseguros.mx

#Agentes #Ahorro

Sensibilidad ante las dudas del cliente, la vía idónea para aumentar la demanda del seguro

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

La satisfacción del cliente es piedra angular en el negocio de las aseguradoras, por lo que la industria está en la obligación de conocer en la voz del propio usuario todas sus dudas e inquietudes. Solo así se podrá incrementar la demanda del seguro, con base en la implementación y distribución de productos adaptados a sus necesidades de protección, afirmó Sofía Macías Liceaga, autora del libro *Pequeño cerdo capitalista*.

Sofía Macías

En entrevista exclusiva con *El Asegurador*, Macías Liceaga indicó que las compañías de seguros deben esforzarse por expandir sus canales de comunicación y escuchar con sensibilidad a los asegurados, ya que ésa es la manera idónea de entenderlos; por lo tanto, añadió, deben dejar la práctica de simplemente dedicarse a promover la diversa gama de productos que exhiben en el mercado.

"La mejor herramienta que tienen tanto las aseguradoras como los agentes son las dudas de sus clientes. Si conocen sus inquietudes e incertidumbres, podrán ofrecerles las coberturas adecuadas. Debe haber un esfuerzo mayor en el sector para mejorar la comunicación con el cliente. Es incuestionable que numerosas aseguradoras invierten mucho en comunicación, pero la pregunta es: ¿realmente se están preocupando por identificar lo que quiere el cliente o solo se dedican a estrategias de marketing para lanzar productos?", dijo la especialista en asesoría financiera.

La también periodista y experta en temas de difusión de la cultura financiera señaló que la comunicación entre el intermediario y el prospecto debe ser sencilla y explícita, ya que los tecnicismos que giran alrededor de los contratos de seguros son barreras que alejan a estos productos de la sociedad.

Las instituciones deben esforzarse por expandir sus canales de comunicación y escuchar con sensibilidad a los asegurados, indica Sofía Macías Liceaga

"Lo primero que se debe comprender en la industria es que para diseñar productos se tiene que considerar la agenda del cliente, y no la del agente; es decir, que sean sus dudas y su necesidad de protección lo que marque el ritmo de la operación en las áreas técnicas y comerciales. En síntesis, se debe procurar que la creación de las pólizas que se distribuyan se base en un lenguaje claro, entendible para el cliente; y el intermediario debe atajar el tecnicismo del seguro con explicaciones breves y muy transparentes", insistió la autora del libro *Pequeño cerdo capitalista.*

Durante la conversación, Macías Liceaga exhortó a la fuerza de ventas de las aseguradoras a explicar de forma empática las bondades y beneficios de estar protegido mediante instrumentos financieros para administrar riesgos de forma integral. Subrayó que es evidente que la asesoría del profesional de la intermediación se enfrenta hoy en día al desafío de convertir el complejo lenguaje de los seguros en conceptos financieros de fácil entendimiento y rápida asimilación.

"Desde el punto de vista de la asesoría, hay muchas cosas que se pueden realizar con empatía, de manera que se identifique con sensibilidad en qué fase de la vida financiera se encuentra nuestro prospecto. Sabemos que la administración de riesgos es una parte esencial de la vida, porque nos ayuda a que nuestro patrimonio no se derrumbe; pero es difícil que alguien proteja algo cuando aún no tiene nada; así que lo importante para los agentes es ir haciendo la labor de asesoría como una inversión a largo plazo, ya que, cuando ese prospecto sienta que está preparado para adquirir un seguro, el catálogo de soluciones que distribuye el intermediario será su primera opción", planteó Macías Liceaga.

Macías Liceaga consideró fundamental asimismo que los agentes conozcan otros rubros asociados a la protección financiera y las inversiones, como las casas de bolsa y los fondos de inversión, puesto que estas instituciones son grandes aliados para incrementar el patrimonio de sus clientes.

"Conocer cómo funcionan las inversiones es importante, porque eso te permite hacer recomendaciones y asesorías adecuadas de ciertos productos. Además, si formas parte del sector financiero, vale la pena conocer a personas que estén en otros mercados, ya que ésta es una estrategia que ayuda a expandir tu red de negocio", sostuvo Macías Liceaga.

Apunta que la intermediación debe ser sencilla y explícita, ya que los tecnicismos son barreras que separan al seguro de la sociedad

Para finalizar, la asesora financiera recomendó tanto a los agentes como a la sociedad en general a fijarse anualmente tres metas financieras que deben ser claras, puesto que ésta es una práctica que les permitirá evaluar los avances económicos de forma concreta y objetiva.

"No recomiendo tener 12 propósitos financieros para cada año, sino más bien centrar los esfuerzos en metas muy específicas. Por ejemplo, saber qué quieres, cuánto cuesta, en qué fecha lo quieres lograr y qué cambios estás dispuesto a hacer en lo que se refiere al uso del dinero. Eso es fundamental para blindar las finanzas. Al fin y al cabo, trazarse objetivos financieros claros permitirá avances sólidos y generará hábitos que darán resultados muy positivos", concluyó Macías Liceaga.

#AMIS #Autos

Baja 8.1% el robo de vehículos asegurados en los últimos 12 meses, dice AMIS

Carlos Jiménez, Recaredo Arias, Manuel Escobedo y María de los Ángeles Yáñez

Luis Adrián Vázquez Moreno
@pea_lavm

En conferencia de prensa, Manuel Escobedo Conover, presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), dio a conocer que de noviembre de 2018 a octubre del presente año se robaron diariamente en el país un promedio de 238 autos asegurados, pero que, a pesar de lo elevado de la cifra, el ilícito disminuyó 8.1 por ciento respecto al periodo precedente. La excepción fueron los estados de Jalisco y Guanajuato, entidades en las que la siniestralidad por dicho concepto continúa en aumento, además de que consideró preocupante que en lo que respecta a camiones o vehículos pesados el índice de robo creció 90.5 por ciento en seis años.

El presidente de la AMIS indicó que la recuperación de los autos asegurados tuvo una mejora marginal de tres puntos porcentuales, pues se pasó de 37 por ciento en 2018 a 40 por ciento en octubre del presente año; sin embargo, la recuperación continúa 10 puntos porcentuales por debajo del máximo histórico conseguido en México en 2014 (que fue de 50 por ciento), así como 20 puntos porcentuales por debajo de los estándares internacionales de los países más avanzados, en los que la recuperación promedio es de 60 por ciento.

Al mostrar una tabla comparativa de los vehículos asegurados recuperados y su variación, el presidente del organismo representante del sector señaló que en 2019 se recuperaron menos automóviles que el año pasado, puesto que se pasó de 35,166 autos en 2018 y una variación de 11.7 por ciento, a 34,927 autos a octubre del presente año, con una variación de -0.7 por ciento.

Escobedo Conover destacó que enero de 2019 fue el peor mes en relación con este ilícito, ya que se robaron en promedio 53 unidades cada día. Las marcas preferidas por el hampa fueron Nissan, General Motors y Volkswagen, que representan casi 50 por ciento del total de los autos asegurados robados durante el año en el periodo de referencia.

De acuerdo con una muestra estadística efectuada por la AMIS, 60 por ciento de los vehículos se los robaron a mujeres, y en idéntico porcentaje de casos se hizo uso de la violencia para perpetrar el despojo.

Escobedo Conover subrayó que el índice de robo con violencia respecto al año pasado bajó de 62 a 60 por ciento; y se identificó de igual manera que siete de cada 10 vehículos robados se concentran mayormente en seis entidades del país, que son: Jalisco, Guanajuato, Estado de México, Ciudad de México, Puebla y Veracruz, con la circunstancia agravante de que en Jalisco y Veracruz el delito va en ascenso desde hace cuatro meses.

Por otra parte, el funcionario explicó que más de 80 por ciento de los robos con violencia ocurre en nueve entidades del país; son las siguientes: Sinaloa, que para formar esta proporción contribuye con 4 por ciento; Jalisco, con 14 por ciento; Guanajuato, con 6 por ciento; Michoacán, con 3 por ciento; Estado de México, con 32 por ciento; CDMX, con 9 por ciento; Puebla, con 8 por ciento; Tabasco, con 3 por ciento; y Veracruz, con 4 por ciento, y un porcentaje del 17 por ciento en esta modalidad de ilícito distribuido entre el resto de las entidades del país.

Escobedo Conover precisó que en dichos Estados la tasa de violencia supera más de 50 por ciento del robo total, al tiempo que hizo referencia al top 10 de los municipios o alcaldías que registraron el mayor número de vehículos asegurados robados en el periodo de referencia. Desde esta perspectiva, Guadalajara encabeza la lista, con 6,470 autos arrebatados por las bandas delincuenciales; y le siguen Ecatepec, en el Estado de México (que ha sido durante varios años uno de los municipios más conflictivos), con 5,686; Puebla, con 2,477; Tlalnepantla de Baz, con 2,369; Zapopan, con 2,308; Culiacán, con 2096; Celaya, con 1,938; Naucalpan de Juárez, con 1,717; Iztapalapa, con 1,498; y Gustavo A. Madero, con 1,362 unidades robadas.

La recuperación mejoró al pasar de 37 a 40 % en el periodo comparado

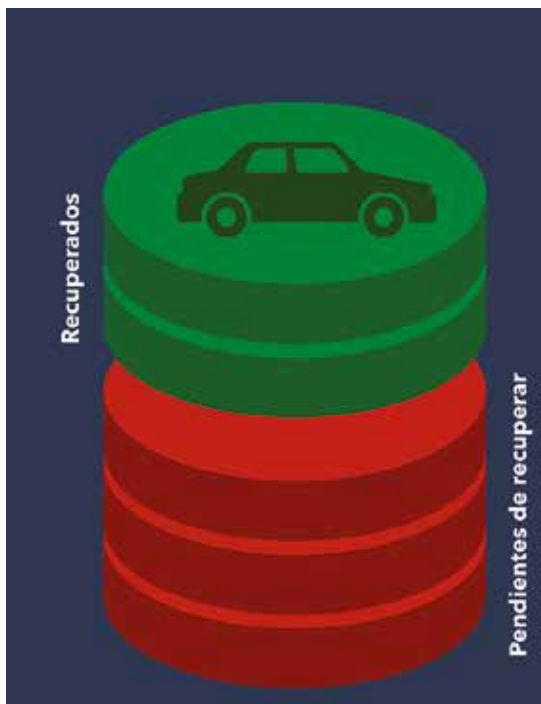
Por modelo, las marcas preferidas por los ladrones son éstas: la camioneta de trabajo NP300, el compacto Tsuru (que solía encabezar la lista y ahora pasa a segundo lugar) y los sedanes Versa y Aveo; y en quinto sitio aparece el tractocamión Kenworth, y esto es un dato alarmante porque refleja el problema que existe en México respecto al robo de mercancías. Hay que recordar, dijo el presidente de la AMIS, que el robo de autos y camiones es un indicador de la actividad delictiva por sí solo pero que se vincula necesariamente con otro tipo de ilícitos, como los asaltos, el robo de mercancías y el secuestro.

En cuanto al robo de motocicletas, la que más buscan los ladrones es la Italika, con 2,248 unidades despojadas, seguida de las de la marca Honda, con 1,355; Yamaha, con 1,034; Bajaj, con 467; y Yamaha 50-110, con un total de 307 unidades robadas.

Por lo que respecta a los camiones o vehículos pesados, Escobedo Conover hizo hincapié en la gravedad de los datos, pues el índice de robo de este tipo de unidades creció 90.5 por ciento en seis años, cifra que consideró sumamente preocupante, pues los tractocamiones representan ya 47 por ciento del total de los vehículos robados, seguidos por los semirremolques (33 por ciento), camiones (18 por ciento) y autobuses (0.93 por ciento), lo que da una idea muy clara de lo que está sucediendo en el país en materia de robo a transporte de mercancías.

Al referirse a los vehículos que se robaron mientras se encontraban estacionados, Escobedo Conover precisó que encabeza la lista el Tsuru, con 4,619 autos sustraídos de esta manera; le siguen la motocicleta Italika, con 2,248; la camioneta Estaquitas chasis corto y largo, con 1,291; la motocicleta Honda, con 1,355; y en el quinto sitio el sedán Sentra, con 1,828 unidades robadas. Los datos de referencia indican que 40 por ciento de los ilícitos se lleva a cabo mediante dicha modalidad, es decir, sin el uso de la coacción contra el propietario.

Finalmente, el funcionario de la AMIS explicó que el volumen de autos, camiones, pickups y motocicletas más codiciadas por los ladrones en el periodo de referencia se distribuye de la manera siguiente: autos, 52,448 unidades; pickups, 16,045; vehículos pesados, 11,315; y motocicletas, 6,944 unidades.



Año	Vehículos recuperados	Variación
13-14	31,201	
14-15	29,672	-4.9%
15-16	27,904	-6%
16-17	31,484	12.8%
17-18	35,166	11.7%
18-19	34,927	-0.7%
13-19	190,354	11.9%

#Innovación #Seguros

Cercanía y personalización, las prioridades de la oferta de valor en 2020 para el seguro

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

En 2020, las condiciones del mercado serán muy exigentes, y el comportamiento de los consumidores seguirá cambiando abruptamente; por ese motivo es vital que las aseguradoras se fijen como prioridad construir relaciones cercanas, personalizadas y diferenciadas con el objetivo de que puedan mejorar su propuesta de valor y ofrezcan servicios de calidad que optimicen la experiencia del usuario, afirmó Manuel Hinojosa, socio de Asesoría en Innovación y Experiencia del Cliente de KPMG en México.

Hinojosa ofreció este pronóstico al revelar los resultados que arrojó el estudio titulado *Marcas en México: obsesión por el cliente,* investigación que desarrolló KPMG —consultora especialista en auditoría, impuestos y asesoría— que muestra que los nuevos patrones de consumo orillan a las aseguradoras a conocer los gustos del consumidor y a diseñar coberturas que embonen con los propósitos específicos de protección de cada usuario. Se apunta asimismo en este documento que superar expectativas constantemente, solucionar problemas con agilidad, disminuir los tiempos de respuesta y brindar un servicio con empatía son los factores que hoy determinan una experiencia de consumo diferenciada y sobresaliente.

La encuesta publicada por la firma compiló la opinión de 5,000 consumidores de este país que expresaron su sentir sobre más de 200 marcas, pertenecientes a nueve industrias, entre las que se incluyó al sector asegurador. El resultado: las compañías pertenecientes a los rubros de hotelería, entretenimiento, autoservicio y tiendas especializadas resultaron ser las mejor evaluadas por los mexicanos.

En opinión de Manuel Hinojosa, los factores que explican que tales renglones de la economía hayan obtenido las mejores puntuaciones en materia de experiencia del cliente se reducen a que esas empresas brindan servicios muy ágiles, personalizados, ubicuos y amables; por lo tanto, añadió, cumplen de forma holgada con las expectativas de los clientes y respetan desde todo punto de vista la promesa que determinó la venta.

Los nuevos patrones de consumo orillan a las aseguradoras a conocer los gustos de los clientes y a diseñar coberturas acordes

"Con estos resultados se confirma indiscutiblemente la importancia estratégica de la satisfacción del cliente como piedra angular para lograr crecimiento en el mundo de los negocios en la actualidad, objetivo que solamente se consigue conociendo y respondiendo eficazmente a las necesidades y deseos de los consumidores; por lo tanto, es indispensable que organizaciones como las aseguradoras se centren en sus gustos y exigencias, puesto que esto es una apuesta diferenciadora que genera competitividad e incrementa la rentabilidad", explicó el directivo de la consultora originaria de Países Bajos.

Manuel Hinojosa

El consumidor reclama protagonismo

En otro punto de su intervención, Hinojosa pronosticó que las aseguradoras que sean capaces de ofrecer una experiencia de consumo enmarcada en un alto estándar de servicio serán líderes del mercado en el corto plazo.

Para crear una experiencia de consumo sobresaliente, continuó Hinojosa, las áreas técnicas y comerciales de las compañías de seguros tendrán que instrumentar soluciones de aseguramiento que tomen en cuenta los comportamientos de los clientes, desarrollar enfoques innovadores por medio de la creación de canales de distribución digitales y diseñar nuevos modelos de servicio e interacción.

De acuerdo con el estudio que divulgó KPMG, para 40 por ciento de los consumidores mexicanos los pilares que más generan lealtad hacia las marcas son la personalización y la integridad. Al respecto, Manuel Hinojosa indicó que no cumplir con lo que el cliente espera es un factor que incide negativamente en índices como la rentabilidad.

"La combinación de los aspectos anteriormente citados contribuye potencialmente a generar mejores resultados financieros para el negocio; por esa razón, es necesario que las aseguradoras diseñen estrategias cuyo eje articulador sea conocer mejor a los clientes y ofrecerles un abanico de servicios personalizados y claros que generen confianza", abundó Hinojosa.

Seguros, todavía muy atrás

En el análisis que compartió KPMG se advierte que los servicios que ofrecen las aseguradoras aún están lejos de un nivel aceptable de madurez en cuanto a la experiencia del consumidor. Al respecto, Manuel Hinojosa destacó que el sector financiero ocupó el lugar 7, de nueve escalafones en total, en el ranking que elaboró la consultora.

El socio de Asesoría en Innovación y Experiencia del Cliente de KPMG en México detalló que aspectos como la empatía y la resolución de problemas son los pilares más valorados por los consumidores mexicanos; por tal causa, agregó, industrias como la aseguradora deben enfocarse en ofrecer un portafolios de soluciones sencillas y eficaces que permitan alcanzar sus objetivos en términos de rentabilidad, minimizando los riesgos y atrayendo a nuevos clientes.

"Las instituciones de seguros tienen que analizar lo que están haciendo empresas líderes de otros segmentos, las cuales están invirtiendo un porcentaje importante de recursos en tecnologías disruptivas, en comunicación y en el desarrollo de nuevos canales de distribución. En definitiva, las aseguradoras no tienen otra opción sino vincularse con el cliente, ya que se ha demostrado que ésa es una estrategia que impulsa la lealtad y las recomendaciones, lo que a su vez genera mayores ingresos y crecimiento", sostuvo Hinojosa.

Por último, el directivo de KPMG en México reiteró que el diseño de la experiencia del cliente es y seguirá siendo un factor fundamental en el mundo de los productos y servicios, de modo que las organizaciones están obligadas a entender y conocer las necesidades de los usuarios para formular una experiencia futura en cada punto de contacto del ciclo de consumo. Pero eso no es todo, concluyó: las organizaciones tendrán que asegurarse de que, en su interior, se tengan las capacidades operativas para brindar la experiencia que el usuario desea y espera de la marca.

Las instituciones de seguros capaces de ofrecer una experiencia de consumo con altos estándares de servicio serán líderes del mercado

"El modelo de negocios del futuro para la transformación de las organizaciones centradas en el cliente requerirá un reenfoque de la tradicional estructura corporativa a fin de aprovechar todos los recursos; de este modo, la operación girará alrededor del consumidor y se crearán estrategias de comercialización que inevitablemente serán cada vez más omnicanal", finalizó Hinojosa.

Aseguradoras que forman parte del Top 100 de las empresas que mejor se relacionan con sus clientes en México

	LUGAR
MetLife	62
Quálitas Compañía de Seguros	77
Seguros Monterrey New York Life	79
GNP Seguros	82
Zurich Seguros	83
AXA Seguros	85
Mapfre Seguros México	92

Fuente: Marcas en México: obsesión por el cliente, elaborado por KPMG México.

AMASFAC

AMASFAC siempre ha buscado contar con mecanismos que permitan el desarrollo de nuestra actividad de agentes de seguros y de fianzas y de todos los asociados de manera particular.

Nuestro fundamento reside en la colaboración amplia y eficaz de todos sus integrantes y en contar con los mecanismos y las estructuras que permitan el desarrollo de nuestra actividad de agentes de seguros y de fianzas.

Uno de los principales objetivos es fomentar el desarrollo y los conocimientos entre sus miembros, mediante acciones que comprendan la asesoría y la asistencia técnica y especializada.

Nuestros estatutos permiten que el Consejo Directivo Nacional pueda constituir e integrar los Comités que considere necesarios, estableciendo sus objetivos, propósitos, funciones, duración e integrantes.

Los aspectos legales a los que estamos obligados los agentes de seguros y/o de fianzas, tanto personas físicas como morales, requieren de información constante, actualizada y permanente para que alcancen sus objetivos y cumplan con la regulación en la materia.

Los aspectos regulatorios se han convertido en un tema importante para muchos de nosotros en un mercado de gran complejidad: Un mercado global. Múltiples canales de distribución. Contratación electrónica. Pólizas digitales. Gobierno corporativo. Legislación en materia de Recursos de Procedencia Ilícita. Estos y otros temas nos ocupan.

Para lograr dicho propósito el Consejo Directivo Nacional acordó constituir un Comité Legal que facilite, capacite y promueva entre otros temas, los aspectos jurídicos a los que se enfrentan los agentes de seguros y/o de fianzas.

Misión

Proteger y defender los intereses de los agentes de seguros y de fianzas mediante:

- La elaboración de proyectos, análisis y estudios que promuevan, simplifiquen o faciliten su actividad.
- La revisión de proyectos regulatorios que puedan afectar nuestra actividad.
- La gestión ante las autoridades y ante las Instituciones de diversos temas de interés para los agentes.
- La participación en representación de la Asociación en foros o eventos.

Funciones

- Asesorar al Consejo y al Comité Ejecutivo.
- Asesorar a los asociados sobre consultas específicas.
- Actuar en representación del Consejo ante autoridades del Sector.
- Elaborar acuerdos de cooperación con otras entidades.
- Promover la capacitación de los miembros de la Asociación.
- Participar en foros o eventos.
- Establecer su propio Reglamento Interno.
- Informar al Consejo sobre los asuntos atendidos.

Integrantes

El Comité se integra por cinco o más personas que cumplan con los siguientes requisitos:

- Ser miembro activo de la Asociación.
- Poseer conocimientos legales con estudios en Derecho.
- Disponer de tiempo para el cumplimiento de su encargo.
- El Comité podrá hacerse asesorar por cualquier persona u organización para el logro de sus funciones.

Presidentes Honorarios

Lic. Antonio Pozzi Pardo
Lic. Carlos Olascoaga Villanueva

Presidente / Lic. Antonio I. Murguía Pozzi

Secretario / Lic. Iker Fernández Ávila

Vocales

Lic. Mauricio Ramírez Esteban
Lic. Sergio García Rodríguez

Asesores del Comité

Lic. Aldo Ocampo
Lic. Magdy Sharon Castañeda
Lic. Eduardo Rodríguez
Lic. Fernando Ruíz Galindo
Lic. Luis Eduardo Iturriaga Velasco
Mtro. Carlos Campos Balderas

Testigos de Honor

C.P. Elisabeth Vogt López
Lic. Fride Yamallel Garza
Lic. Óscar Sánchez Mercado
Lic. Claudio A. Castañeda Mendoza

www.amasfac.org AMASFAC_CDN @amasfac_cdn 01 (800) 890 95 63

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

#Riesgos #Seguros

Aumenta 40 % la siniestralidad en seguro de Crédito durante 2019

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

El clima de incertidumbre que vive México y la contracción de su economía durante 2019 han sido los principales factores que provocaron que el nivel de siniestralidad en el seguro de Crédito haya aumentado 40 por ciento a noviembre de este año, en comparación con el mismo periodo de 2018, informó Federico Pronzati, director Comercial y de Marketing de Solunion México.

En conferencia de prensa, Pronzati indicó que los sectores con índices de siniestralidad más elevados en este lapso han sido el de la construcción (el cual, en palabras del propio especialista, es el que puntea esta estadística por amplio margen), las industrias de químicos, tecnología, papel y textil.

"Cuando observamos la evolución o el aumento de los siniestros año con año, nos damos cuenta de que éstos han crecido de manera significativa, lamentablemente; y, dependiendo del sector o ramo en específico, esa cifra está entre 30 y 50 por ciento en cantidad de casos", explicó Pronzati.

El directivo de Solunion afirmó que desde el primer semestre de este año ya se observaba el patrón de siniestralidad en las empresas que conforman el sector de la construcción, pero que dicho escenario ahora se está trasladando a otras industrias, situación que hasta hace poco tiempo no sucedía, ya que otras áreas de la manufactura se habían mantenido con mayor estabilidad.

"Este ambiente crítico que se vive en el sector de la construcción nos obliga a buscar soluciones. Tenemos que trabajar con mayor ahínco en el resto de los sectores, como el del papel y el textil, para ver qué está sucediendo y analizar desde la raíz esa tendencia de impagos que poco a poco ha ido creciendo", amplió el encargado del área Comercial y de Marketing de Solunion México.

Casi al término de su intervención, Pronzati sostuvo que, a pesar del clima de incertidumbre que existe actualmente en el país, es evidente que se está despertando mayor interés por el seguro de Crédito. Además dijo que las expectativas que ellos tienen para el próximo año son alentadoras, principalmente a partir del segundo trimestre.

"Somos conscientes de que hay menos dinero en la calle y de que las empresas intentan administrar mejor su capital, pero también es cierto que sienten interés por el producto cuando existen escenarios como el que hoy vive México. Por ello estamos enfocados en abrir mucho más el mercado y apoyar de forma intensiva a las pequeñas y medianas empresas. Creemos que éstas son parte fundamental en el aparato productivo del país, y por ello tenemos que buscar soluciones adaptadas a su realidad que les permitan seguir creciendo como compañías", cerró el funcionario de Solunion México.

Incertidumbre y ralentización de la economía mexicana, entre las principales causas que generó este comportamiento, señala Federico Pronzati

Federico Pronzati

Afirma que el sector de la construcción encabeza esta estadística de impagos por amplio margen, seguido de las industrias de químicos y de tecnología

EMISIÓN FLASH

La primera app del sector que te permite emitir en **menos de 1 minuto** desde **cualquier dispositivo móvil**.

App Mundo Insignia Life disponible en Consíguelo en Google play · Disponible para iPhone en App Store

En pocas palabras...

Insignia Life MR
El seguro de tu vida®

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

#Riesgos #Terrorismo

Provoca terrorismo pérdidas aseguradas por 83,000 millones de dólares en cinco años

Entre 2013 y 2017, las pérdidas aseguradas provocadas por ataques terroristas a escala global ascendieron a 83,000 millones de dólares, lo que confirma que esta amenaza sigue siendo un riesgo dinámico y evolutivo que no debe ser subestimado por las personas, organizaciones ni gobiernos, indica Marsh & McLennan, grupo estadounidense de corretaje de seguros y gestión de riesgo.

En el estudio más reciente de la firma, difundido bajo el título de *Informe de riesgos de terrorismo en seguros 2019,* se detalla asimismo que las instituciones educativas, financieras, inmobiliarias, hoteleras y los medios de comunicación fueron las organizaciones que más demandaron en el mundo coberturas de seguros para mitigar los efectos asociados a actos terroristas.

La investigación de Marsh & McLennan apunta que, a pesar de que las muertes provocadas por ataques terroristas han disminuido en todo el mundo, las amenazas asociadas al extremismo islámico continúan siendo peligrosamente altas en Europa.

Aunque los ataques terroristas han sido menos mortales en todo el planeta, continúa la firma, el mercado de seguros de Propiedad para mitigar este flagelo sigue siendo competitivo para la mayoría de los consumidores. La tendencia, añade el análisis, es provocada por una disminución marcada en lo que se refiere a reclamaciones asociadas a estos eventos en los últimos años.

El diagnóstico que compartió Marsh & McLennan puntualiza que el hecho de perpetrar ataques terroristas continúa persiguiendo el mismo fin, que no es otro sino desequilibrar los mercados financieros y causar zozobra en la sociedad en general; sin embargo, se reconoce que la naturaleza evolutiva de estos eventos orilla a las organizaciones y gobiernos a estar continuamente en guardia.

El grupo estadounidense de corretaje de seguros y gestión de riesgos afirma en su estudio que los medios, métodos y dinámicas con que operan los grupos terroristas han mantenido una evolución incuestionable; y aclara que los objetivos blandos o relativamente desprotegidos son hoy en día el mayor atractivo para estos grupos delincuenciales.

Por lo antes expuesto, Marsh & McLennan considera vital que la industria aseguradora ponga en marcha nuevas formas de modelaje ante estos riesgos, de manera que se diseñen y desarrollen soluciones innovadoras que permitan proteger propiedades privadas e infraestructura pública frente a la amenaza en constante evolución que representan los ataques terroristas.

Sus nuevas formas de atacar

El estudio que divulgó Marsh & McLennan asevera que la frecuencia de ataques terroristas ha disminuido drásticamente desde 2017 en todo el planeta. Al respecto, la investigación señala que los extremistas han sido más activos en países como Francia, España y Reino Unido. En sus ofensivas, los terroristas han utilizado vehículos, armas de fuego y cuchillos para completar sus arremetidas.

Esta nueva metodología de ataque, amplía la investigación, regularmente genera poco daño a la propiedad. De hecho, dos tercios de los ataques terroristas en Europa occidental entre 2014 y 2018 no produjeron afectaciones en la infraestructura; sin embargo, afirma el estudio, varias empresas sufrieron pérdidas significativas de ingresos como resultado de los ataques.

Marsh & McLennan pone como ejemplo el ataque de 2017 al London Bridge, ubicado en esa ciudad. En ese evento se mantuvieron extensos cordones policiales durante 10 días, lo que causó pérdidas generalizadas por la interrupción de negocios. Como el daño físico era limitado, explica el estudio, muchos asegurados se quedaron sin cobertura. Se estima que las empresas perdieron un total de 1.4 millones de libras esterlinas por este acontecimiento, refiere la investigación.

En el análisis se precisa que los riesgos asociados a terrorismo han caído de forma notable en 116 países, especialmente en Egipto, Turquía y España; mientras que aumentaron en solo 34 naciones, preponderantemente ubicados en las regiones de Medio Oriente y África subsahariana.

El estudio que compartió Marsh & McLennan destaca que, más allá de las pérdidas directas por interrupción de negocios, muchas empresas que se ubican cerca de las zonas afectadas por el terrorismo a menudo ven una disminución sustancial en el tráfico peatonal, incluso después de que se eliminan los protocolos de seguridad. En tal sentido, la investigación específica que los sectores del turismo y las ventas minoristas son los más vulnerables a sufrir pérdidas cuando se presenta este tipo de ataques.

Los países más vulnerables del mundo a sufrir ataques terroristas

1. Afganistán
2. Siria
3. Libia
4. Yemen
5. Irak.

Naciones más propensas a experimentar huelgas generales, disturbios y estallidos sociales:

1. Venezuela
2. Yemen
3. Sudáfrica
4. Zimbabue
5. Irak.

Fuente: Informe de riesgos de terrorismo en seguros 2019, elaborado por Marsh & McLennan.

Por último, el estudio de la firma de origen estadounidense subraya que las tendencias anteriormente descritas, junto con la proliferación de incidentes menores pero que están clasificados actualmente como actos de terrorismo, como tiroteos masivos en escuelas, iglesias, empresas privadas y espacios públicos, orillan a las aseguradoras a innovar, de modo que puedan ofrecer coberturas que estén adaptadas a las necesidades de las organizaciones y, más importante aún, que permitan que los esquemas gubernamentales preventivos sean mucho más eficientes.

DESDE EL IMESFAC

#Capacitación

¿Qué significa ser una persona socialmente responsable?

Luz María Lefort Botello

Una de las características de la humanidad es, sin lugar a dudas, la responsabilidad comunitaria, que se manifiesta por el hecho de pertenecer a un grupo social determinado, de apoyarse unos a otros para actuar en bien de toda la comunidad.

En la actualidad, esta actuación se enfoca en el cumplimiento de las normas sociales, en la libertad y los derechos humanos; se cuenta con una moral autónoma en la sociedad y con el autocontrol civilizado de sus miembros.

Empresarialmente hablando, la *responsabilidad social* se define como la contribución activa y voluntaria que ejercen las empresas para el mejoramiento social, económico y ambiental en pos de mejorar su situación competitiva, aporte enmarcado por la imagen que un grupo corporativo presenta a sus clientes y proveedores.

Para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la *responsabilidad social empresarial* es el conjunto de acciones que se toman para que las actividades de una empresa tengan repercusiones positivas sobre la sociedad y sobre sus propios métodos y procesos internos, y sigue siendo una iniciativa de carácter voluntario.

Las principales responsabilidades éticas de la empresa frente a los trabajadores y la comunidad son:

- Respetar los derechos humanos de los colaboradores estableciendo condiciones de trabajo dignas, seguras y saludables que favorezcan su desarrollo laboral, profesional y personal.

- Servir a la sociedad creando productos útiles y en condiciones justas.
- Crear riqueza de la manera más eficaz posible.
- Procurar la continuidad de la empresa y lograr un crecimiento razonable, procurando la distribución equitativa de la riqueza.
- Respetar el medio ambiente evitando la contaminación, minimizando la generación de residuos y racionalizando el uso de los recursos naturales y energéticos; acciones como el ahorro y el uso correcto del agua, la prudente administración de la energía, etcétera, van en ese sentido.
- Cumplir y respetar las leyes, reglamentos, normas y costumbres del país.
- Mantener la ética empresarial y luchar contra la corrupción.
- Luchar contra el cambio climático.
- Evaluar los riesgos ambientales y sociales.
- Implicar a los empleados, consumidores, comunidades locales y al resto de la sociedad en las buenas prácticas de la responsabilidad social.

El cambio comienza desde casa, desde nuestro interior. Seamos seres humanos responsables cuidando del medio ambiente, luchando contra los antivalores, como la corrupción, respetando los derechos humanos, practicando la ética en los negocios, promoviendo el trato digno a toda la población.

Bruce MacMaster dijo esto en *La meta, individuos socialmente responsables:* "La realidad es que ningún ser humano, por poderoso que sea, va a lograr grandes cambios por sí solo. Los problemas son de todos, y la única solución está en replantear nuestra posición: saber qué quiero hacer, qué puedo hacer y cómo lo voy a hacer; ceñirse a un objetivo y unirse a grandes movimientos colectivos; a la decisión y voluntad de millones de individuos que toman una posición de vida".

El próximo año 2020 programemos nuestras metas y actividades como personas socialmente responsables. Con nuestro granito de arena podremos contribuir al cambio real para constituir una sociedad más justa y equitativa.

Desde el Imesfac, el equipo que formamos administrativos, instructores y desarrolladores ¡les deseamos una feliz Navidad y un próspero Año Nuevo 2020!

#DesarrolloHumano

Una señora valiosa

Nissim Mansur T.
mansurnissim@gmail.com

Ella es una señora bella y valiosa.
De ella emana la alegría, pero también la tristeza.
A su lado, al caer nace el impulso de volverse a levantar.
De ella surge el placer, pero también genera el dolor.
En su compañía nos visita el triunfo, pero también nos hiere el fracaso.
A su lado se desenvuelve la vida, pero también nos visita la muerte.
El estar a su lado siempre de principio a fin es algo que espera Dios.
Por ahí alguien pregunta:
—¿Quién es?
—No te oigo bien.
—Que de quién se trata —dice, alzando la voz.
—Se trata de la vida.

ESPEJITO, ESPEJITO

Mariana Hernández Navarro
@ marianahernandez@iconlead.com.mx

#DesarolloHumano

El poder de la sombra

Hace tiempo participé en un foro de mujeres cuyo objetivo principal era enseñarles cómo crecer en su carrera profesional en un mundo tan competitivo y en el que los hombres ocupan un espacio prioritario. Uno de los aspectos importantes que se mencionaron consistió en aprender a vender los logros personales, y recuerdo perfectamente que una de ellas me comentó: "¡Claro! ¡Necesito creérmela! Saber que soy buena…".

A partir de esa frase, reflexioné sobre el tema y quise comprender con más profundidad y acierto qué significa "creérmela". Me surgieron dos vías para abordar la cuestión:

- Si el planteamiento es: "creer en nosotros con base en nuestros logros", ¿qué pasa entonces cuando (aunque no nos guste) también hay fracasos? ¿Cómo quedaría cimentada nuestra autoconfianza si no funcionamos en alguna ocasión de manera eficiente?
- Si sólo tomo en cuenta los logros, ¿no será que estoy construyendo un pozo de delirio egocéntrico?

Para "creérnosla", tenemos que ver el panorama completo. No se trata únicamente de hablar sobre lo maravillosos que somos, sino de aprender a abrazar también nuestro lado oscuro.

Los verdaderos triunfadores son aquellos que saben explotar toda la riqueza que puede existir en su sombra y utilizarla a su favor.

Te comparto tres consejos prácticos que te ayudarán a realmente "creértela":

1. Elaborar un inventario exhaustivo y honesto de quiénes somos

El primer paso para ser racionales implica comprender nuestra irracionalidad.

Hace poco platicaba con un millennial emprendedor que me decía: "Yo no cometo errores. Soy sumamente preciso en mis proyectos". Y le pregunté: "¿Qué pasaría si un día no lo fueras?", pregunta que por supuesto lo incomodó porque estaba convencido de su autoconcepto.

¿Qué pasaría si el primer paso en nuestro inventario honesto fuera comprender y aceptar que no somos Dios? Vernos con unos ojos humildes implicaría abrir nuestra mente, "regresarnos a la manada". El bloguero Mark Manson, autor de varios libros, expresa: "Recuerda que no eres especial, y con eso estás bien".

El objetivo de este primer paso es aumentar el autoconocimiento para aceptarnos de una manera más integral. La sombra resulta peligrosa cuando no le prestamos la debida atención.

Si hicieras un inventario total de quién eres, encontrando cualidades y, como ahora elegantemente se dice, "áreas de oportunidad", avanzarías más en tu proceso, te reconocerías de forma completa y, viéndote entonces en esta dualidad, paradójicamente tu lado brillante resaltaría más, porque te darías cuenta de todo lo que eres, a pesar de tu "sombra".

No se alcanza la luz hasta que uno es consciente de la oscuridad.

2. Evitar extender la sombra

Este segundo paso implica minimizar cualquier tipo de clasificación general; por ejemplo, "soy muy nervioso", y modificarlo a "tengo episodios de nerviosismo". Esto permite no negar que en ciertas ocasiones me comporto de esa manera, pero tampoco empaña mi identidad de forma completa.

Debemos adoptar una visión global de lo que cada conducta puede enseñarnos de nosotros mismos, lo que nos aporta si somos capaces de viajar a las profundidades de nuestro ser.

En aquel foro de mujeres, la directora de una empresa comentaba: "Está bien: separo mi enojo, pero no dejo de hacerlo…". Tomando en cuenta esto, el siguiente enfrentamiento con uno mismo será: ¿para qué te enojas? ¿Qué beneficios secundarios obtienes de esto? ¿Qué ganancia adquieres? ¿A quién quieres manipular? ¿Recibes acaso más atención?

El meollo de este ejercicio consiste en platicar con tu sombra, comprenderla; no intentar enterrarla.

3. Fomentar la autocompasión

Éste es un paso sustancial que implica la cordialidad que sentimos hacia nosotros mismos cuando los resultados no salen como esperábamos o cuando pasamos por una experiencia compleja.

El tener un nivel de autocompasión más alto permite en primer lugar ver de frente nuestros errores y aceptarlos; al hacerlo, probablemente seremos capaces de minimizar la voz tirana que nos exige, que nos juzga como seres defectuosos y nos penaliza con base en un *deber ser* que incluso puede llegar a neurotizarnos.

Cuanto más alto es el nivel de autocompasión, más bajo es el sentimiento de pena por nosotros mismos. Aclaro muy enfáticamente que no se trata de decirnos: "¡Ay, pobre de mí!" ni de creer que "la vida es muy injusta con nosotros"; sino, por el contrario, se trata de permitir que se nos desarrolle el músculo de conexión con los demás, ya que esto nos ayudará a perdonarnos justa, imparcial y conscientemente cuando no hayamos cubierto las expectativas o cuando no hayamos *dado el ancho* en algo.

Cada uno de nosotros lleva un doctor Jekyll y un señor Hyde ocultos. En en vez de reprimirlos o evadirlos de manera constante, podemos ser valientes para verlos de frente y aprovechar realmente su potencial, provocando un crecimiento personal verdadero.

"Un hombre será mejor solamente cuando le hagas ver cómo es en realidad" (Antón Chéjov).

EL HÁBITAT DEL ASEGURADOR

Martín Maltese

#Opinión #Seguros

La crisis en América Latina y su impacto en el sector seguros

Para nadie es ajena la noticia de que América Latina está inmersa en una crisis económica profunda, debida principalmente a los bajos precios de las commodities y al freno presentado en el comercio mundial.

Tras una década de bonanza económica de altos precios de las commodities, dinamismo en el comercio mundial y una liquidez excelente, ahora los países de esta parte del mundo han sufrido un cambio radical y viven un contexto de crisis económica mundial con bajos niveles de productividad. Los países de América Latina viven un panorama incierto producido por desequilibrios macroeconómicos que han generado conflictos sociales, con gobiernos incapaces de afrontar situaciones de descontento que se han gestado entre los sectores más afectados de la población.

Se está viviendo una desaceleración económica generalizada que continuará presente provocando el deterioro de los niveles de ingresos medios per cápita, lo que ocasionará descontento entre la población.

En esta crisis existen causas estructurales comunes a toda la región; son éstas:

- Crecimiento de la clase media y de una población vulnerable ante la recesión económica, que ven en esa combinación de expectativas y de frustración y descontento la no materialización de sus metas.
- Crisis de representación política, de desestimación ciudadana y de desconfianza en las instituciones y en las élites.

Este panorama de incertidumbre con efectos negativos provocados por el conflicto social que vienen sufriendo varios países de la región trae como consecuencia daños a la propiedad pública y privada tanto en su infraestructura como en saqueos por parte de delincuentes.

Las más afectadas son las pequeñas y medianas empresas (pymes), que han visto destruidos sus bienes de capital, infraestructura y maquinaria, lo que afecta a sus índices de producción. Para su reconstrucción van a requerir grandes cantidades de dinero, para lo cual deberían contar con un seguro de propiedad que ampare no solo riesgos catastróficos, como incendio y terremoto, sino también ataques vandálicos o terrorismo.

Si bien es cierto que dichos seguros son contratados en mayor medida por grandes empresas, una tarea pendiente de todos los que participamos en el sector seguros es concientizar a las pequeñas y medianas empresas sobre la importancia de entender que dichas coberturas les permitirán proteger su patrimonio en coyunturas de crisis económica y social como las que estamos viviendo varios países de América Latina.

Este problema de falta de conciencia se debe principalmente a lo siguiente:

- Las pymes tienen poco conocimiento de los seguros y de los beneficios que éstos brindan.
- Las compañías de seguros difunden muy poco las bondades de sus productos.
- Las compañías de seguros venden coberturas específicas, pero no capacitan al asegurado sobre los beneficios de contar con una cobertura que proteja su patrimonio.

Por otro lado, en este año 2019 las empresas que sí contaban con una póliza de seguros con las coberturas antes indicadas y logren ser indemnizadas originarán una repercusión en la siniestralidad de las compañías de seguros.

De lo que sí estoy seguro es de que, si esta crisis continúa en América Latina para 2020, causará alzas importantes en el precio de las primas del seguro de Propiedad debido a los contratos que tienen las compañías de seguros con reaseguradores europeos, los cuales se encuentran expectantes ante las posibles soluciones a la crisis y los conflictos sociales en los países de América Latina.

Como consecuencia de esta alza en las primas del seguro de Propiedad, habrá una rotación alta de clientes que se verá reflejada en las ventas de los corredores y compañías de seguros, lo que provocará que la competencia sea más fuerte, algo que únicamente beneficiará al cliente.

#Enfermedades #Salud

La ansiedad es el mayor problema de salud mental en el mundo

Proporción de alteraciones de la salud mental en el mundo						
Desórdenes por ansiedad	Depresión	Trastornos por consumo de alcohol	Trastornos por uso de drogas	Desorden bipolar	Esquizofrenia	Desórdenes alimentarios
3.83 %	3.77 %	1.37 %	0.85 %	0.61 %	0.29 %	0.14 %

La ansiedad está catalogada como la principal afectación de salud mental en el mundo. Según datos publicados por el Foro Económico Mundial (WEF, por su sigla inglesa), en su reunión anual, se estima que 275 millones de personas de la población total del planeta padecen este trastorno de salud psíquica.

En el estudio, se detalla que aproximadamente 4 por ciento de la población mundial padece de trastornos de ansiedad, con una incidencia por país que oscila entre 2.5 y 6.5 por ciento de la población. Además se dice que alrededor de 62 por ciento de las personas que sufren estas alteraciones son mujeres (170 millones). El resto, 105 millones, son pacientes varones.

Los trastornos de ansiedad pueden seguir cursos diferentes, aunque entre los síntomas que se experimentan con más frecuencia se incluye la aprensión, que se manifiesta como preocupación por desgracias futuras, sentirse al límite o tener dificultad para concentrarse.

Otro de los síntomas característicos de este padecimiento es la tensión motora, que se exterioriza en forma de inquietud y agitación, dolor de cabeza por tensión, temblores, incapacidad para relajarse; además de hiperactividad autonómica con aturdimiento, sudoración, ritmo cardiaco anormalmente alto (taquicardia) o respiración anormalmente rápida (taquipnea), dolor en la parte superior del abdomen (malestar epigástrico), mareos y boca seca.

"Los sistemas de salud aún no han respondido de forma adecuada a la carga de trastornos mentales. Como consecuencia, la brecha entre la necesidad de tratamiento y su provisión es amplia en todo el mundo", señala la Organización Mundial de la Salud (OMS).

En el comunicado, se advierte que es probable que el alcance total de los trastornos de salud mental sea incluso más alto de lo que indican los datos más recientes, ya que hay pocos registros, tanto en el mundo desarrollado como en los países emergentes.

"En los países de ingresos bajos y medios, entre 76 y 85 por ciento de las personas con trastornos mentales no recibe tratamiento. En los países de ingresos altos, entre 35 y 50 por ciento de las personas con trastornos mentales se encuentra en la misma situación", añade la OMS.

Para finalizar, en el documento el WEF y la OMS alertan que para el año 2030 el costo de todos los problemas de salud mental para la economía mundial podría ascender a 16 billones de dólares, y que la forma en que el mundo enfrenta los desafíos de la atención a la salud mental está en la agenda de la reunión anual del Foro Económico Mundial en Davos.

#DesarrolloHumano

Incluir mujeres en consejos directivos nutre el proceso de toma de decisiones

Así lo refiere el estudio de Deloitte denominado Mujeres en las juntas directivas: una perspectiva global

La participación de las mujeres en las juntas directivas y en los puestos de alta dirección sigue siendo un área de oportunidad importante en México, establece Daniel Aguiñaga, socio líder de Gobierno Corporativo de Deloitte México, en el estudio más reciente de la consultora, que recomienda a las empresas entender a cabalidad que la inclusión de mujeres en estos niveles traerá ideas diferentes al proceso de toma de decisiones. El análisis detalla asimismo que en México, las mujeres son tan importantes como responsables de la toma de decisiones en todas las industrias.

El estudio, titulado *Women in the boardroom, a global perspective (Mujeres en las juntas directivas: una perspectiva global),* refiere también lo interesante que resulta que las empresas familiares ahora cuenten con un porcentaje mayor de mujeres en sus consejos, en comparación, por ejemplo, con las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores.

La sexta edición del informe de Deloitte también refiere que las mujeres siguen estando poco representadas en las juntas directivas de todo el mundo y que el avance para modificar esta tendencia aún es lento. De igual modo, el estudio describe los esfuerzos y el progreso realizado en más de 60 países para aumentar el número de mujeres en dichos consejos y también presenta las perspectivas de algunos directores en Australia, España y Estados Unidos sobre cómo avanza la diversidad genérica de las juntas directivas en esos países.

El reporte hace hincapié en algunos estudios que han demostrado en repetidas ocasiones que incrementar la diversidad de género no solo es lo correcto para la cultura organizacional, sino que también conduce a mejores resultados comerciales.

El informe *Women in the boardroom…* comparte las últimas estadísticas sobre la diversidad global de las juntas directivas, explora los esfuerzos de 66 países para aumentar la diversidad de género y presenta ideas sobre las tendencias políticas, sociales y legislativas que bullen detrás de los números.

En síntesis, a continuación se enumeran algunos aspectos relevantes de este informe:

- Las mujeres ocupan 16.9 por ciento de los **cargos en las juntas directivas** de todo el mundo, un aumento de 1.9 por ciento con respecto al informe de la edición anterior.
- Las mujeres ocupan solo 5.3 por ciento de los **puestos de presidente de una junta directiva** y 4.4 por ciento de los **puestos de dirección general** (CEO) a escala mundial.
- Las mujeres ocupan 12.7 por ciento de los **puestos de directores de Finanzas** (CFO) a escala mundial, casi tres veces más que los puestos de CEO.

Otras iniciativas

El informe de Deloitte también indica que actualmente no existen iniciativas nacionales o gubernamentales para aumentar el número de mujeres que presten sus servicios en juntas corporativas; sin embargo, las compañías pueden tener sus propias políticas. El Índice de Sostenibilidad de la Bolsa Mexicana de Valores revisa la participación de las mujeres en las juntas directivas o en puestos de alta dirección como parte de su proceso de indexación.

Por otro lado, el Consejo Empresarial Mexicano publicó en 2018 la nueva versión del Código de Mejores Prácticas de Gobierno Corporativo. La iniciativa incluye una recomendación específica para que más mujeres participen en los consejos, como se lee en la Mejor Práctica número 15. Aunque la política es voluntaria para todas las empresas, las organizaciones que se inscriban públicamente deben informar de su cumplimiento cada año.

Women in the boardroom…, de Deloitte, también asegura que la consultora sigue viendo una conexión entre el aumento y el número de mujeres que destacan en las juntas directivas y el deseo de un tipo de capitalismo más inclusivo. El argumento comercial para fomentar la diversidad en una sala de juntas se ha discutido muchas veces, pero en la inclusión de género hay beneficios que se extienden más allá de cualquier ventaja monetaria y que sobrepasan los límites del ámbito empresarial.

El reporte indica que las mujeres líderes son modelos y mentoras para otras mujeres y niñas, y también para muchos hombres. Una representación más amplia de las mujeres en las juntas directivas siempre romperá con los estereotipos predominantes; alienta a las niñas a seguir carreras en negocios, ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas; y, de igual modo, ayuda a reducir la brecha salarial entre géneros.

Éstos son pasos importantes para lograr mayores oportunidades económicas para las mujeres y sociedades más incluyentes.

El informe concluye que Deloitte continúa abogando por una diversidad más acentuada en las salas de juntas y ayudando a las mujeres a tener una preparación más sólida para enfrentarse a una junta directiva conformada solamente por el género masculino.

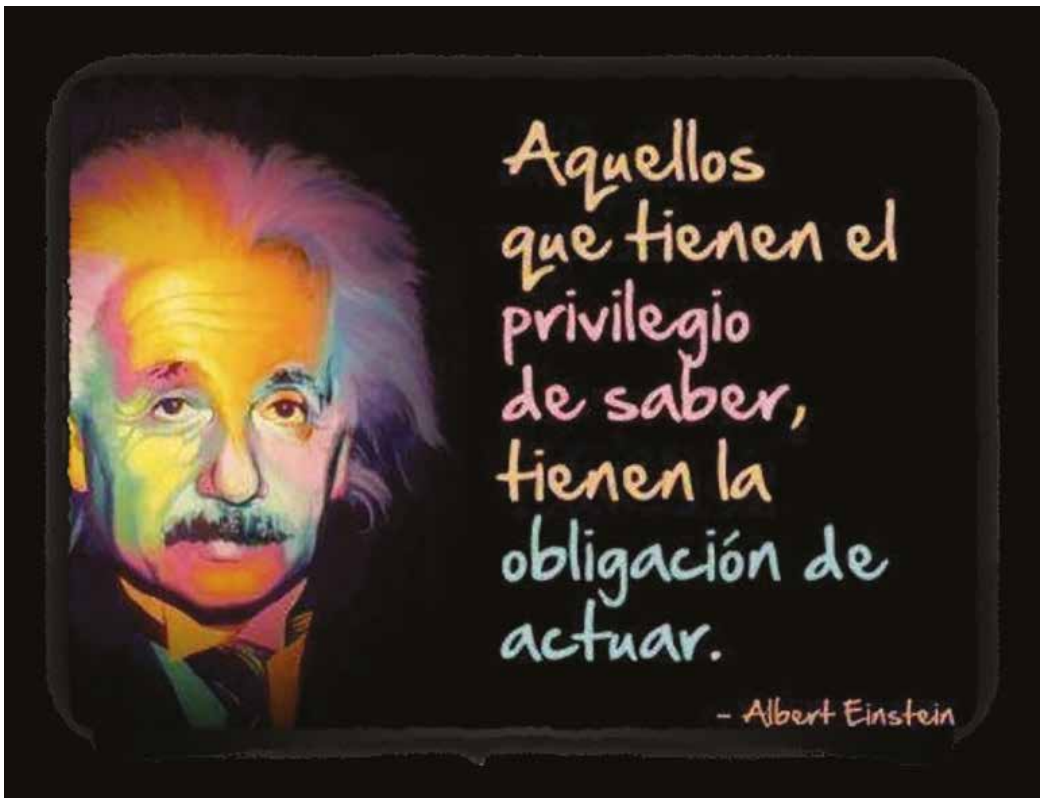
El reporte cita que las mujeres siguen estando poco representadas en los directorios de todo el mundo

#Opinión

REFLEXIONES

Carlos Molinar Berumen
www.carlos-molinar.com

Actuar



Soy un convencido de que la suerte juega un papel determinante en nuestra vida. Cuando vemos a millones de personas en países donde las grandes carencias son el común denominador, y las comparamos con nosotros, que nacimos en una familia y en un entorno en donde hay paz y sustento y que recibimos la gran oportunidad de haber tenido una educación, nos debemos sentir muy afortunados y agradecidos porque no hicimos absolutamente nada para llegar a este mundo en la familia y ambiente que nos tocó.

Pienso que agradecer a nuestros padres y maestros, y sobre todo a la vida, cobra una importancia vital, y la manera de hacerlo es actuando.

No basta ser una persona buena y no hacerles daño a los demás, sino que se trata de devolver tanto bien como hemos recibido o más; y, como enseña la parábola de los denarios de Jesús, afirmamos: "Quien más recibe tiene una obligación mayor".

Los que tuvimos la suerte de nacer en medio de una situación privilegiada tenemos la responsabilidad de actuar.

Llega un momento en nuestra vida en el que lo más importante es trascender

Siempre pensé dedicar mis últimos años a servir a los demás; y, si bien en mi tiempo de funcionario de aseguradoras intuí lo que es servir a los demás, me quedé con la idea de que lo que estaba haciendo no era suficiente, dada la gran necesidad que tiene tanta gente en mi querido México; por ejemplo, nuestros hermanos indígenas, que tienen carencias inmensas y que requieren el apoyo de todos nosotros.

Yo he tenido la gran suerte de vincularme con gente que me ha enseñado mucho y, sobre todo, que ha influido para bien en mí. Hace 23 años tuve el privilegio de que me invitaran a trabajar en una empresa que siempre admiré. En ese entonces, la definición de *líder* que más me gustaba era: "El líder es un individuo capaz de construir un mundo al que otros desean pertenecer", definición que se aplicaba perfectamente al guía de esa empresa.

Sin duda, aprendí mucho de él; y, unos pocos años después de que se retiró, yo reflexionaba sobre esa circunstancia: "Este hombre no se puede retirar; tiene mucho que ofrecer y lo tengo que convencer de que le brinde más de su tiempo a la institución del seguro".

Con eso en mente, y siendo aquel líder y yo buenos amigos, no dudé en una junta de consejo de la AMIS (Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros) en invitarlo a comer para planteárselo. Lo que no calculé es que a veces uno va por lana, y sale trasquilado.

Definitivamente no lo convencí y, en cambio, me comprometí con él a apoyarlo en una institución de asistencia privada a la cual había decidido darle su tiempo para auxiliar a la gente más necesitada de nuestro país.

Esta institución se llama Fondo Para la Paz, y es una maravilla porque se enfoca en los mexicanos más marginados proporcionándoles una ayuda inteligente que los lleva al desarrollo de manera autosustentable. No les regala canastas de pescado; los enseña a pescar.

Definitivamente, me siento afortunado y bendecido por ser parte viva de Fondo Para la Paz, y siempre agradeceré a mi amigo Clemente Cabello el hecho de haberme invitado a ser parte de un programa en el que verdaderamente se logra un cambio en la vida de nuestros hermanos indígenas.

Me parece que llega un momento en nuestra jornada en el que lo más importante es trascender. Pertenecer a un movimiento como éste me ha brindado esa oportunidad. Así es que nuevamente tengo el gusto de trabajar codo a codo con él, en una obra de mayor significado.

Casualmente, mi amigo encarna a un líder cuya definición me gusta aún más que aquella que mencioné de hace 23 años. La nueva dice: "Un líder es un individuo que hace la diferencia en la vida de los demás".

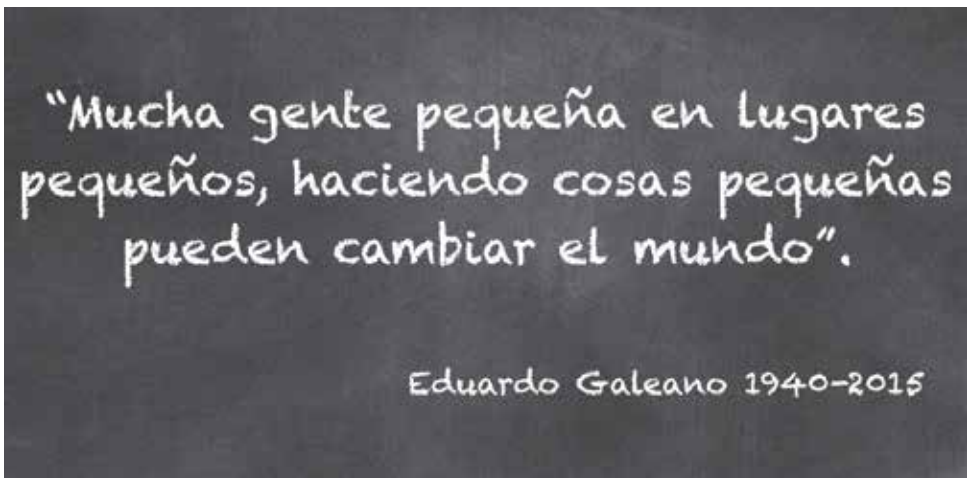
Además, he descubierto que, cuanto más das sin esperar nada a cambio, más recibes, sobre todo en el alma; y eso, amigos, es algo invaluable.

Esta labor es inmensa y requiere el apoyo de mucha gente para entrar en este círculo virtuoso de dar, que sin quererlo nos pone en una posición de recibir. Hoy te invito, querido lector, a participar con nosotros. ¡Súmate! No es difícil hacerlo. Entra a la página *www.fondoparalapaz.org* y dona o, aún mejor, conviértete en embajador. Como dijo Jodorowsky: "Lo que das te lo das. Lo que no das te lo quitas".

Todos queremos un México mejor y más próspero. Tomemos la iniciativa de hacer algo más por los demás. Si omitimos esta oportunidad, cargaremos un lastre que no nos dejará avanzar.

Por bien que nos vaya, nos puede ir aún mejor, y el camino no es buscar qué puedo hacer para recibir más, sino indagar cómo puedo apoyar a que México mejore; sobre todo, cómo puedo agradecer la suerte que he tenido al vivir una vida de privilegio.

No se trata de dejar de hacer lo que hacemos, pero sí de comprometernos a apoyar y servir. La decisión está en nosotros, porque como lo dijo Eduardo Galeano:



PROPORCIONANDO SOLUCIONES A LA MEDIDA
Administración de gastos médicos para el sector asegurador
Médica Vial
24 hrs 365
ESPECIALISTAS EN ATENCIÓN DE ACCIDENTES

#Catástrofes #Daños

Temperatura mundial confirma presencia de clima más extremo y peligroso

Organización Meteorológica Mundial alerta: elevación del mar establece nuevos récords

La situación apunta a que el calentamiento global avanza inexorablemente

El aumento del nivel del mar, la reducción de los hielos marinos, el retroceso de los glaciares y las intensas olas de calor dan cuenta de que los efectos del calentamiento global ya son una realidad y confirman la presencia de un clima cada vez más extremo y peligroso, advirtió la Organización Meteorológica Mundial (OMM).

El señalamiento anterior forma parte de la 25.ª edición de la *Declaración de la OMM sobre el estado del clima mundial,* en la que la institución alerta que el nivel de elevación del mar ha registrado nuevos récords en los últimos cuatro años. La OMM indica asimismo que las temperaturas terrestres y oceánicas han sido excepcionalmente más altas en este periodo.

Los indicadores descritos, precisa la investigación, confirman que la tendencia del planeta a calentarse sigue sin detenerse; por ese motivo, sus efectos en todo el orbe se están haciendo más pronunciados.

La OMM puntualiza que los niveles de dióxido de carbono, que eran de 357 partes por millón en 1994 —momento en que se difundió la primera declaración de este organismo—, se han ido incrementando de forma radical, y en 2017 este factor alcanzó las 405.5 partes por millón; sin embargo, añade el análisis, se prevé que al cierre de 2019 las concentraciones de gases de efecto invernadero aumenten todavía más.

Pruebas indiscutibles

El primer trimestre de 2019 demostró que lo asentado en el análisis que compartió la OMM es verídico. A principios de este año, las temperaturas invernales diarias en Europa nuevamente mostraron un comportamiento atípico y batieron récords de calor. Además, en América del Norte se experimentó un frío atípico, sin olvidar unas olas de calor impresionantes que azotaron a Australia. Todos estos fenómenos ocurrieron mientras la superficie de hielo del Ártico y la Antártida una vez más marcó registros de extensión muy por debajo de la media.

Nadie está a salvo

La OMM especifica que en 2018 la mayoría de los peligros naturales, que afectaron a 62 millones de personas, tuvo una relación directa con fenómenos meteorológicos y climáticos extremos. La organización detalla que las inundaciones siguieron siendo el fenómeno con mayor número de afectados (35 millones de personas, aproximadamente).

El análisis difundido recalca que los huracanes *Florence* y *Michael* fueron dos de los 14 desastres naturales que generaron pérdidas multimillonarias en Estados Unidos. Ambos fenómenos, agrega el documento, provocaron cerca de 49,000 millones de dólares de pérdidas en daños y cobraron la vida de más de 100 personas.

Pero la cauda de calamidades no quedó allí en materia de fenómenos hidrometeorológicos, ya que Filipinas fue azotada por el supertifón *Mangkhut*, un evento que afectó a más de 2.4 millones de personas y provocó la muerte a más de un centenar, explica la Organización Meteorológica Mundial. Las olas de calor también fueron inclementes el año pasado. La investigación del organismo global apunta que en Europa, Japón y Estados Unidos más de 1,600 decesos fueron provocados por temperaturas anormalmente altas e incendios forestales.

Esfuerzos que pierden eficiencia

El análisis que compartió la OMM afirma que la exposición del sector agrícola a los fenómenos climáticos extremos ocasionará que los avances y esfuerzos alcanzados en la lucha para erradicar la desnutrición se pierdan; de ahí que instituciones como la Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y el Programa Mundial de Alimentos (PMA) hayan anunciado que existen pruebas indiscutibles que apuntan a un incremento del hambre en el mundo.

El estudio comparte que el número de personas subalimentadas se incrementó a 821 millones al cierre de 2017 debido a las graves sequías asociadas al fenómeno de *El Niño* de 2015 y 2016.

En otro punto del análisis, la institución se refiere a los desplazamientos que experimenta la población global y que guardan una relación directa con el clima extremo que azota al planeta. La investigación advierte que a diciembre de 2018 más de 2 millones de personas se vieron orilladas a migrar por fenómenos meteorológicos y climáticos.

Por último, la OMM hace hincapié en que las sequías, inundaciones y tormentas del calibre de huracanes y ciclones son los fenómenos naturales que ocasionan la mayor cantidad de desplazamientos terrestres; por ese motivo, exhorta a crear una agenda mundial de desarrollo sostenible que permita la adaptación urgente del planeta y de la población al cambio climático; todo ello con el objetivo de reducir los riesgos asociados a esta coyuntura ambiental.

Temperaturas terrestres y oceánicas, excepcionalmente más altas en los últimos cuatro años

Seis datos que confirman que el mundo enfrenta un clima cada vez más extremo

En 2018 se registró la **cuarta temperatura media mundial más elevada** desde que existen registros.	De los 17.7 millones de desplazados en 2018, más de 2 millones enfrentaron esta situación debido a eventos relacionados con fenómenos hidrometeorológicos.	Entre 2000 y 2016, el número de **personas expuestas a olas de calor** se incrementó en 125 millones.	Desde mediados del siglo pasado se ha estimado una disminución de entre 1 y 2 por ciento en el inventario de **oxígeno oceánico en todo el mundo**.	La **capa de hielo de Groenlandia** ha perdido masa prácticamente cada año a lo largo de los dos últimos decenios.	La extensión del **hielo marino en el Ártico** se situó drásticamente por debajo de la media durante 2018, y se mantuvo en niveles muy bajos en los primeros meses de 2019.

IV Seminario Anual 2019 de Tecnología de la Información

AMIS
ASOCIACIÓN MEXICANA DE INSTITUCIONES DE SEGUROS

El pasado 26 de noviembre, en la Sala Gastronómica del Museo Nacional de Antropología de la Ciudad de México, se llevó a cabo la celebración del IV Seminario Anual de Tecnología de la Información 2019, liderado por el Comité de Tecnologías de la Información de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), con la finalidad de generar un espacio para hacer sinergia y preservar la seguridad de la información, manteniendo una competitividad en el sector, pero colaborando muy cercanamente entre aseguradoras para enfrentar en conjunto esta transformación.

Para comenzar la sesión, Naike Hechem, Presidenta de la firma The C-Class, extendió una cordial bienvenida a todos los participantes por asistir a dicho Seminario preparado exclusivamente para crear conciencia acerca del tema de la transformación digital por la que estamos atravesando actualmente. The C-Class está en constante búsqueda de contenidos de valor para los líderes de todas la áreas de una compañía.

Por su parte, Ana Laura Guerrero, CIO de la AMIS, apuntó que existen diferentes estrategias que las compañías pueden abordar para impulsar la transformación a la que nos enfrentamos, no solo en seguridad de tecnologías de la información, sino en los diversos y nuevos tipos de riesgos que acechan al sector, a los cuales tenemos que responder con talento y capacidad para poder hacerles frente desde todos los puntos de vista.

"La visión del estratega" fue expuesta por Carlos Zozoya, quien asegura que para poder realizar esta transformación se necesita pensar estratégicamente con soluciones inmediatas, personalizadas, acordes al momento de vida y presentó algunas tendencias del futuro de la industria en seguros por firmas como Accenture, EY y Deloitte.

Durante las presentaciones y en el Panel de Cybersecurity, los especialistas coincidieron que ante todos estos cambios digitales debemos fortalecer la seguridad y ciberseguridad, sin ser una mera cuestión de tecnología, sino como un factor de metodologías, buenas prácticas, procesos y técnicas. Además de hacer que los altos ejecutivos crean y se involucren en sus organizaciones.

Desde la perspectiva de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Luis Raúl Chio Bermúdez, comentó su experiencia con respecto a la seguridad de la información a través de algunas metodologías que establecen ciertas políticas de seguridad ante un impacto de peligro en la información.

Asimismo, concertaron confiar en los especialistas en este tema, quienes tienen la capacidad de afrontar el cambio en la gente y en las organizaciones en lo referente a una cultura desde el inicio en el proceso de cada organización. Hacer un análisis de riesgos ayudará también para tomar en cuenta algunas consideraciones, así como políticas de seguridad y medidas disciplinarias para que éstas se cumplan.

Después del panel, César Rojas, Director General de El Asegurador, compartió su opinión acerca de qué ha estado pasando en los últimos tiempos con la tecnología en el sector asegurador con su tema "¿Cómo convivir con un mundo de Startups?", mencionando algunos ejemplos y cómo las aseguradoras pueden aprovechar esta tendencia con sus ventajas y desventajas para acercarse mejor al cliente y hacer más grata su experiencia.

Mientras los participantes degustaban de una riqueza culinaria de México, se llevó a cabo un Workshop dividiéndose en grupos para debatir y concluir sobre los retos y tendencias de la Seguridad Informática, Gestión de Datos, Optimización y Transformación Digital, en el que los participantes de las diferentes aseguradoras potencializaron sus ideas con conceptos disruptivos y descubriendo nuevas formas de hacer las cosas.

Finalmente, Marco Vargas, Coordinador del Comité de TI de AMIS y José Arriaga, CIO de Tokio Marine y Presidente del Comité de TI de AMIS, resumieron los temas del evento y agradecieron la presencia de todos los asistentes, por su aportación y dinamismo en este Seminario enfocado en 3 importantes pilares: Tecnología, Procesos y Gente.

Agradecieron también la participación de todos los Partners: BiT, Liferay. GlobalQuark, SellcomSolutions, In Motion y The C-Class.

#Enfermedades #Salud

Los riesgos del cigarro electrónico orillan a revisar las políticas de suscripción

Apesar de que las investigaciones científicas más recientes no demuestran que existan riesgos asociados a la salud como consecuencia del uso de cigarros electrónicos, es recomendable que las instituciones de seguros revisen y adecuen sus políticas de suscripción para clasificar y diferenciar a este nuevo tipo de fumadores, afirmó Ross Campbell, Life/Health Chief Underwriter de Gen Re en Reino Unido.

El ejecutivo de la reaseguradora señaló asimismo que hasta ahora se cree que los sistemas electrónicos de administración de nicotina no causan tanto daño en el organismo humano como los cigarrillos convencionales; sin embargo, alertó que no son inofensivos; por lo tanto, su consumo genera de hecho incógnitas sobre su inocuidad y sobre las repercusiones que estos dispositivos podrían tener en las pólizas de seguro en el futuro.

"Hasta ahora no hemos visto investigaciones que revelen suficientemente las consecuencias de la utilización de cigarros electrónicos y sus efectos en la salud; no obstante, la industria aseguradora debe tener cuidado y ha de clasificar adecuadamente de ahora en adelante este tipo de dispositivos y a sus usuarios", explicó Campbell.

Consumo de vapeadores genera incógnitas sobre sus efectos en la salud y su repercusión en seguros, señala Ross Campbell, de Gen Re

Campbell recordó que a principios de año la Organización Mundial de la Salud (OMS) advirtió sobre los efectos nocivos que genera el uso de cigarros electrónicos. Pese a esta advertencia, organismos como Cancer Research UK y Public Health England han sostenido que los vaporizadores son menos dañinos que los cigarros convencionales.

En opinión del responsable del área de Suscripción en Vida y Salud de Gen Re en suelo británico, es incuestionable que la exposición intencional o involuntaria (ambiental) a compuestos tóxicos inhalados causa daño pulmonar.

Campbell añadió que incluso existen ejemplos trágicos que confirman el deterioro respiratorio provocado en el organismo humano si se experimenta solo una de estas dos condiciones.

Tomando en cuenta estos antecedentes, continuó Campbell, las personas que utilizan cigarros electrónicos pierden de vista que los pulmones no están formados para soportar las sustancias que se aspiran por medio de estos artefactos.

"Independientemente de la respuesta inflamatoria que sufre el organismo, no hay evidencia que confirme que estos dispositivos causan cáncer; sin embargo, sí existe evidencia de que las sustancias que administran estos cigarros contienen compuestos potencialmente tóxicos, además de nicotina", abundó Campbell.

Un uso que debe regularse

Campbell fue enfático al aseverar que es vital que los empaques de los vapeadores contengan advertencias en las que se señale su capacidad para generar problemas cardiorrespiratorios.

El colaborador de Gen Re puntualizó que hoy en día las principales empresas tabacaleras producen las marcas con mayor demanda de este tipo de dispositivos electrónicos; sin embargo, agregó, muchos consumidores prefieren atomizadores de origen incierto.

"En países como Estados Unidos, 80 por ciento de los consumidores de cigarros electrónicos reconoció combinar nicotina con sustancias como tetrahidrocannabinol (THC) o cannabidiol (CBD); o sea, mariguana. Esta realidad debe examinarse, por lo tanto; deben hacerse precisiones en la regulación del tabaco", concluyó Campbell.

Cigarro electrónico, una adicción peligrosa

Los centros para el control y prevención de enfermedades de Estados Unidos han confirmado este año **1,800 casos de lesiones pulmonares**, y **37 muertes** a causa de ello, que fueron **provocadas por cigarros electrónicos**.

El **número de vapeadores en el mundo ha aumentado** vertiginosamente: de 6 millones en 2011 a **35 millones en 2016**, según cifras de Euromonitor International.

Salud Pública de Francia reveló en 2017 que casi **la mitad de los consumidores de cigarros electrónicos** (40 por ciento) **continuaban fumando cigarrillos tradicionales** todos los días.

En octubre pasado, **un joven de 18 años murió en México** como consecuencia de una neumonía atípica grave. Se trata del **primer caso de muerte por cigarro electrónico** en el país, informó el Servicio de Salud Pública de San Luis Potosí.

#Riesgos

Imposible, que la economía crezca 4 % en 2020, como pronostica AMLO

Como consecuencia de un entorno de negocios marcado por la baja inversión y una contracción evidente en la actividad económica producto de los altos índices de inseguridad que experimenta el país, será imposible que México logre alcanzar la meta de crecimiento de 4 por ciento en el Producto Interno Bruto (PIB) en 2020, como prometió el presidente Andrés Manuel López Obrador (AMLO), señaló Lisa Schineller, analista para México de la calificadora Standard & Poor's (S&P).

En conferencia de prensa, Schineller expresó que la baja intermediación financiera y la falta de inversión son los factores principales que provocan un crecimiento muy débil en la economía de los países. Advirtió asimismo que ninguna nación en América Latina tiene condiciones para alcanzar un crecimiento económico de hasta 4 por ciento al cierre de 2020.

Al presentar los pormenores del reporte titulado *Análisis económico: lentitud de la inversión indica que 2020 será otro año de crecimiento débil para América Latina*, Schineller indicó que México es uno de los países que menos crecen en el continente americano. Destacó además que el bajo desempeño económico en este país es una de las causas de que su perspectiva en cuanto a grado de inversión sea negativa.

En el informe de S&P se precisa que para 2020 se prevé que el ritmo de crecimiento de la deuda de México siga siendo modesto. La causa es que los gobiernos locales continúan siendo reacios a solicitar recursos financieros adicionales para financiar programas de inversión.

S&P detalla en su análisis que la inversión fija ha caído más de lo previsto en la economía mexicana debido a los retrasos en la inversión pública, pero también por la ausencia de recursos económicos privados, que no se canalizan ante la incertidumbre política generada por el Gobierno Federal que encabeza Andrés Manuel López Obrador (AMLO). El análisis puntualiza que el crecimiento del PIB se ubicará en 0.4 por ciento al cierre de 2019; mientras que para 2020 pronostica que se ubique en 1.3 por ciento, en contraposición al cálculo de AMLO de que la economía crecerá hasta 4 por ciento el año entrante.

En el informe difundido, la agencia calificadora alerta que el debilitamiento de la economía mexicana para el próximo año podría amenazar la transferencia de recursos presupuestarios federales. Esta situación, continúa el diagnóstico, afectaría a las finanzas públicas en el ámbito local, ya que los ingresos de fuente propia siguen siendo muy bajos, en un promedio inferior a 10 por ciento para los estados y 30 por ciento para los municipios.

Peligrosa contracción

Por otro lado, la investigación de S&P se refiere a las perspectivas de crecimiento para México en 2020. La firma advierte que, en caso de que se experimente otra contracción en la economía nacional, la transferencia de recursos federales se podría dificultar.

El reporte también subraya que las razones para que pudiera presentarse un crecimiento moderadamente más fuerte del PIB en 2020 (en comparación con 2019), aunque todavía por debajo de la tendencia, incluyen la menor presión derivada de los retrasos en la inversión pública, que son comunes durante el primer año de una Administración Federal nueva; menores presiones inflacionarias del lado de la oferta; una política monetaria más relajada por parte del Banco (Central) de México (Banxico); y una demanda continua e intensa de Estados Unidos respecto a la producción mexicana de manufacturas.

La perspectiva se da como efecto de un entorno de negocios marcado por la baja inversión y una contracción de la actividad económica

Por lo anterior, S&P sostiene que su proyección para 2020 sobre el crecimiento del PIB de México se inclina al lado negativo como consecuencia del enrarecido clima que ha empañado a la agenda política del gobierno actual en sectores clave, especialmente el de energía.

La investigación cita asimismo la ratificación del Tratado Comercial México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC), que aún está en peligro debido al inestable escenario político en el Congreso estadounidense, como uno de los riesgos críticos que enfrentará México en 2020. En tal sentido, profundiza, un retraso significativo en la ratificación del tratado que reemplazará al TLCAN podría generar otra ronda de incertidumbre en torno a las relaciones comerciales y de inversión entre las tres naciones de Norteamérica.

El informe de S&P detalla que un cambio más acentuado en las políticas de Andrés Manuel López Obrador que restrinja o desaliente aún más la inversión fija podría llevar a la calificadora a revisar nuevamente el perfil de inversión de México.

En el informe también se precisa que los países en los que se esperan mayores riesgos fiscales para 2020 son México, China, Australia, Argentina y Brasil.

Por último, entre los grandes retos que Standard & Poor's identificó y que las economías mencionadas tendrán que sortear en el corto plazo destacan las crecientes presiones operativas y el gasto de capital, lo que generará inevitablemente un aumento en la recaudación de impuestos. De no realizarse esta acción, concluye la firma, los gobiernos estarían obligados a recibir ingresos adicionales, y hasta superiores a los actuales, con el objetivo de evitar niveles de deuda que serían muy difíciles de sostener.

Gracias

A nuestros lectores, que nos acompañaron cada edición quincenal, post en redes sociales, nota en Web, Video de Youtube o Podcast.

A los entusiastas, que estuvieron con nosotros en Los Encinos para jugar Golf; en Guadalajara y Oaxaca para crecer como agentes de Seguros y en Ciudad de México para celebrar el primer MDRT DAY realizado en México.

A los ejecutivos de las compañías de Seguro, Reaseguro, Fianzas, Promotores, Corredores, Instituciones y Proveedores del sector, que nos confiaron una parte de su estrategia comercial.

A nuestros proveedores, por respaldarnos en todo momento.

A nuestro equipo, por la entrega en cada cosa que hacen.

A todos, les deseamos muy felices fiestas y un próspero 2020.

El Asegurador®

El Asegurador®
Publicación Quincenal
Fundador: Genuario Rojas M. Director General: César Rojas R. ISSN-1561-2392 Número 844 Año XXXV Ciudad de México, 15 de diciembre de 2019

GNP Seguros

inaugura su Centro de Atención Insurgentes,

un espacio para sus agentes y asegurados con infraestructura en favor del medio ambiente

El Centro de Atención GNP Insurgentes representa beneficios para los asegurados de GNP, quienes podrán contar con una mejor atención presencial gracias a su ubicación estratégica y de fácil acceso, con espacios más amplios

Con el objetivo de mantenerse cerca de sus asegurados en un espacio de mayor accesibilidad y brindar un servicio más eficiente y oportuno, GNP Seguros inauguró el pasado 2 de diciembre su Centro de Atención GNP Insurgentes, un innovador edificio amigable con el medio ambiente que cumple con todos los estándares de ecoeficiencia y los requisitos de sostenibilidad para ser premiado con la certificación LEED Gold.

El inmueble, ubicado en la avenida Insurgentes Sur 1079, cuenta con 9 pisos exclusivos para GNP Seguros, y está diseñado para contribuir con la reducción en la emisión de gases nocivos a la atmósfera, además de ayudar a la conservación de la energía y del agua.

GNP® SEGUROS

José Eduardo Silva, director general GNP Seguros

Alejandro Baillères, presidente adjunto de Grupo BAL, compartió con los asistentes un emotivo mensaje inaugural de las nuevas oficinas en el que enfatizó la importancia de trabajar juntos por México

Alejandro Baillères, Presidente adjunto de Grupo BAL

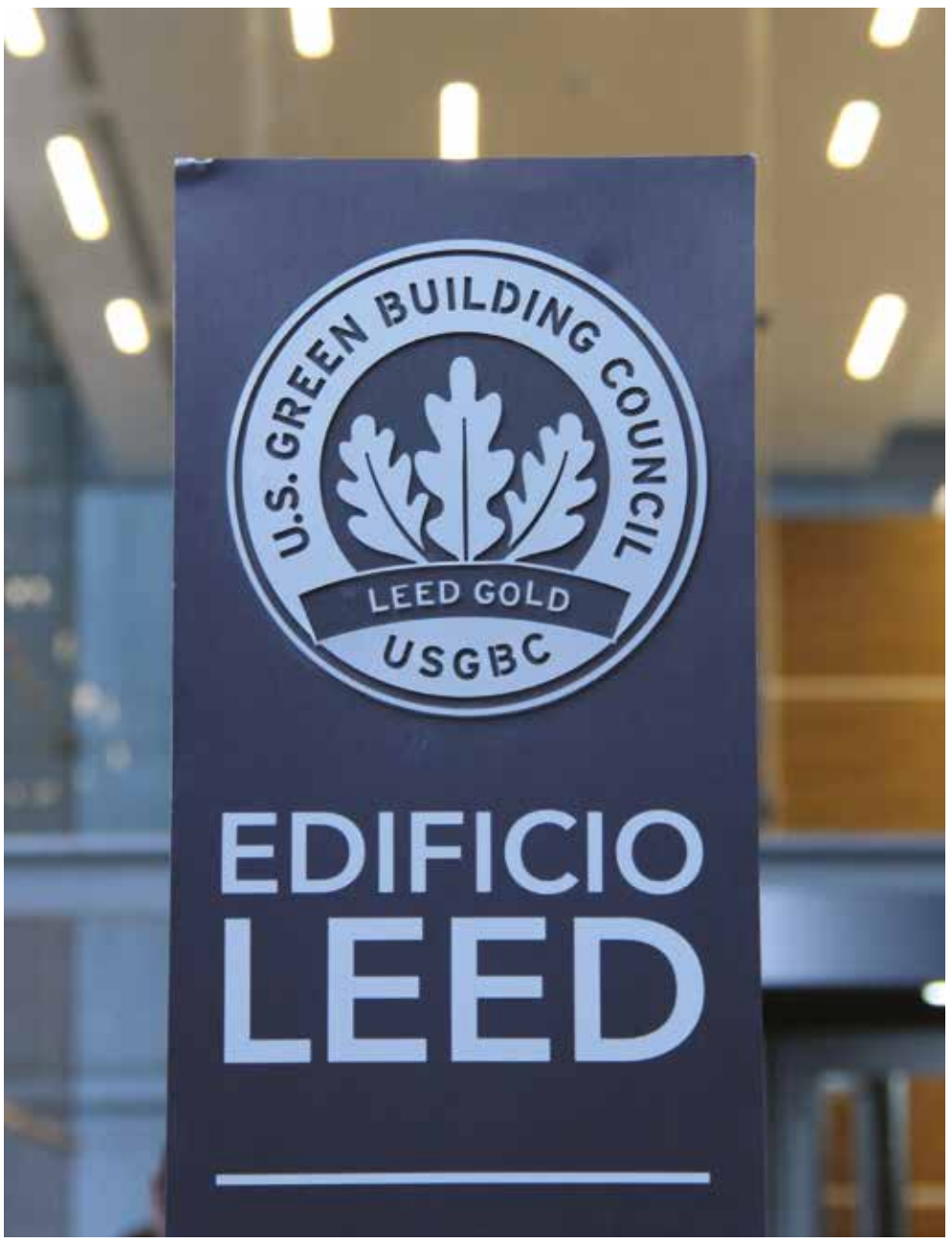
"Todas las empresas y colaboradores de Grupo BAL sabemos que tenemos un gran compromiso con México, y me da mucho gusto saber que cumplimos con esto todos los días. GNP lo demuestra a través de entregar a la sociedad un servicio inigualable y apoyando a los asegurados a establecer su estabilidad financiera

La inauguración estuvo a cargo de Alejandro Baillères, Presidente Adjunto de Grupo BAL y de Eduardo Silva, Director General de GNP Seguros, quienes fueron los encargados de cortar el listón que oficializó el estreno de este moderno recinto que beneficiará no solo a miles de asegurados, sino también a 190 empleados y 300 colaboradores de las Direcciones de Agencia.

"Es un día de suma importancia para toda la familia de GNP Seguros, sabemos que este nuevo Centro de Atención Insurgentes traerá muchos beneficios. Celebramos la apertura de este nuevo edificio, un espacio en el cual seremos testigos de grandes ideas, oportunidades y logros para todos. Los invito a hacer de este lugar un espacio en el que cada día se viva con pasión, compromiso y en el cual se ofrezca un servicio inigualable, con el corazón", expresó Baillères.

Además, aprovechó la oportunidad para agradecer y felicitar a todos los que forman parte de GNP Seguros por su compromiso y entrega, pilares que sin duda han convertido a esta aseguradora en la número 1 de México.

"En el marco del 118 aniversario de GNP Seguros quiero felicitarlos por el gran trabajo que día a día hacen por la sociedad, en la cual entregamos un servicio de calidad y apoyamos a todos nuestros asegurados a reestablecer su estabilidad financiera", recalcó.



El edificio cuenta con la certificación LEED Gold por la eficiencia en su infraestructura de operación; es un edificio amigable con el medio ambiente

Por su parte, Eduardo Silva, Director General de GNP Seguros, aseguró que la inauguración de este moderno recinto es un reflejo de lo que la aseguradora líder en México realiza en beneficio de toda su cadena de valor.

"Este Centro GNP es un compromiso que asumimos todos y estamos seguros de que se verá reflejado en el cierre de este 2019, el cual esperamos sea el mejor cierre de año en la historia de esta regional. Muchas felicidades a todos y vamos a seguir adelante", añadió Silva.

Florencio García, director Canal Corredores y Gobierno; Diana Wright, Dirección Servicio y Operaciones; Alejandro Baillères, presidente adjunto de Grupo BAL; José Eduardo Silva, director general GNP Seguros, y Raúl Kuri, director Canal Agentes, cortaron el listón de inauguración de las nuevas oficinas del Centro de Atención GNP Insurgentes

Al finalizar el evento, Alejandro Baillères, presidente adjunto de Grupo BAL, funcionarios, Directores de Agencia y Agentes de GNP Seguros cerraron el evento de inauguración con una foto conmemorativa

El Centro de Atención Insurgentes cuenta con aulas de capacitación con tecnología de punta, mientras que los espacios colaborativos están dotados de luz natural, lo que reduce el consumo de energía eléctrica. De igual forma, las instalaciones permiten incrementar los espacios abiertos en un 30 por ciento, lo que favorece el trabajo en equipo, mejora la eficiencia y el uso de los espacios comunes.

GNP Seguros es una empresa cien por ciento mexicana y comprometida con la equidad de género y la inclusión laboral, es por ello que el Centro de Atención GNP Insurgentes cuenta con espacios accesibles para personas con discapacidad y una sala de lactancia debidamente acondicionada, promoviendo así espacios adecuados y cómodos para todos los colaboradores.

Las instalaciones del Centro de Atención GNP Insurgentes cuentan con amplios espacios que permiten la mejor interacción de sus colaboradores y la accesibilidad y comodidad para sus clientes