

www.grupoinmotion.com

Habilitamos su Compañía de Seguros 100% en la NUBE

VISUALTIME
powered by IN MOTION

NUEVO CORE DE SEGUROS + FRONT OFFICE + CX

EVITA RIESGOS EN LA SUSCRIPCIÓN

CONSULTA ANTECEDENTES DE DAÑOS, ROBO Y ADEUDOS, DENTRO DE TU PLATAFORMA DE EMISIÓN

WWW.TOTALCHECK.MX

Solera | Audatex | TOTALCHECK

El Asegurador

Publicación Quincenal [®]

Fundador: Genuario Rojas M. Director General: César Rojas R. ISSN-1561-2392 Número 845 Año XXXV Ciudad de México, 31 de diciembre de 2019



Eugenia Martínez

Estable y resiliente califica Fitch Ratings al seguro mexicano

Al cierre de 2019 la industria posee un perfil financiero relativamente sólido

pág. 17



Blockchain, herramienta que maximiza la experiencia del cliente

pág. 5

COLUMNISTAS



El poder de una vocación
Genuario Rojas

pág. 8



¡Al fin el fin!
Bernardo Olvera B.

pág. 23

Vital promover buenas prácticas de conducción y rigor en leyes viales

pág. 3



Dolores Armenta

SECCIONES

EDITORIAL	2
A PROFUNDIDAD	2
SE DICE...	6
Mundo del Asegurador	1
VENDIENDO SEGUROS	14
TE LO ASEGURO	15
LOS NÚMEROS CUENTAN	16
ASPRO GAMA MÉXICO	18
MÁS ALLÁ DEL NEGOCIO	19
AMAFAC	20
CHARLEMOS SEGUROS	21
VISIÓN EMPRESARIAL	22

#Seguros #Ventas



A PROFUNDIDAD

Irrelevante, adopción de teléfonos inteligentes en México en 2020

Lo augura estudio de Deloitte sobre el tema

En un estudio de la empresa de consultoría Deloitte denominado *Hábitos de los consumidores móviles en México, 2019* se advierte que, aunque el desarrollo de los dispositivos móviles no se detiene, y, a contracorriente, promete un escenario de nuevas posibilidades para los consumidores, se vaticina que durante los próximos 12 meses el crecimiento en la adopción de teléfonos inteligentes se torne irrelevante y el mercado se establece en cuanto a unidades vendidas.

En el reporte que se comenta, la empresa de consultoría vuelca su mirada sobre diversos aspectos relacionados con el consumidor móvil en México y precisa los avances que se han presentado, la velocidad de cambio con la que éstos se han producido y las tendencias en la industria.

Desde 2011, el equipo global de Tecnología, Medios y Telecomunicaciones de Deloitte da a conocer este análisis, centrado en los comportamientos, tendencias y opiniones de los consumidores respecto a una gama de productos, tecnologías y servicios inalámbricos y móviles: los hábitos de los consumidores móviles.

En 2019 se realizaron 44,150 encuestas en 28 países. En México, ésta es la sexta edición del informe, documento que cuenta con la información de más de 2,000 encuestados de entre 18 y 55 años.

Los avances en la tecnología de dispositivos móviles han transformado la manera en que realizamos nuestras tareas, nuestras actividades más simples y cotidianas. Los dispositivos móviles ayudan no solo a los consumidores a realizar más fácilmente sus actividades, sino también a las empresas, que encuentran nuevas formas de interactuar con sus clientes por medio de estos dispositivos. Estas características atañen también a una actividad como la del seguro.

Por otro lado, las aplicaciones que se desarrollan deben ser fáciles de usar y hacer la vida del usuario más fácil para tener éxito.

Si desea conocer el reporte completo y A Profundidad, digite www.anuarioseguros.lat y ubique el documento en la categoría Reportes.

EDITORIAL

ROUND DOS: MOMENTO DE TOMAR ACCIÓN

Concluye 2019, y de la brillante fotografía que prometió el Gobierno Federal del presidente Andrés Manuel López Obrador se obtuvo una imagen borrosa y empujéncida. Con un crecimiento económico de cero por ciento, índices de inseguridad y violencia sin precedentes, decisiones tomadas a mano alzada o por medio de consultas sin sustento técnico ni jurídico para temas de gran trascendencia para el país..., más parecería que quieren "hacer historia", sí, pero no precisamente aquella que prometía salvar a México.

En este andar de incertidumbre y poca visibilidad del año que concluye, empresas de todos los gilos (tal como ocurre en el primer round de una pelea) ya estudiaron y analizaron lo que puede y no puede el oponente, a fin de encontrar posibilidades de salir más o menos bien libradas de la batalla. Pero, si así transcurre el segundo round y ninguno propone la pelea, nos podemos ir de ese modo el resto de la contienda, terminando con mal sabor de boca tanto espectadores como los mismos actores.

El sector asegurador (entre otros) fue considerado por la calificadora Fitch Ratings como estable y resiliente. La agencia reconoció que todo ello obedeció a un trabajo de muchos años que alcanzó su cúspide con la implementación de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF), con la cual se pudo blindar el marco legal y operativo de la industria, así como el de sus finanzas mediante la puesta en marcha del modelo tipo Solvencia II.

La calificación otorgada por Fitch Ratings obedeció al reconocimiento pleno a la capacidad técnica y operativa y a la solvencia del sector asegurador, ya que, por lo demás, el desfavorable entorno de desaceleración económica y la poca claridad en el rumbo del país están ocasionando que la industria del seguro avance permanentemente a contracorriente.

Ya pasó un año de estudio o "entendimiento" entre los actores industria aseguradora y Gobierno, y una de las decisiones destacadas fue la cancelación de los seguros de Gastos Médicos y de Separación Individualizada para los empleados de puestos altos y medios de la Administración Pública. Esto podría llevar a pensar que para este Gobierno los seguros no son prioridad. Además de ello, se dieron solo débiles avances en materia de aseguramiento de casa

habitación y empresas contra desastres naturales, lo cual surgió tras los sismos ocurridos en septiembre de 2017. Pero no hay mucho más.

De importante a urgente pasa entonces la necesidad de que el sector asegurador redefina el papel que necesita y que debe representar en el presente esquema del Gobierno. ¿Qué acciones o estrategias necesita implementar para contribuir a que la Administración Federal tome mejores decisiones en torno al seguro? Dejarlo al tiempo puede ser un volado que podría resultar más caro de lo que se cree.

De todo y nada pueden valer hoy los calificativos *resiliente* y *estable* otorgados al sector ante un 2020 que nuevamente se adivina como incierto y desafiante en lo que concierne a la operación del seguro. Frente a ello cabría pensar: ¿qué le toca hacer a esta industria para que tenga más claro el panorama en la materia?



Así como en los momentos de crisis hemos visto periodos de crecimiento del sector asegurador, el entorno actual, que encierra también factores globales de mucho peso que son cada vez más complejos, debe servir para que la industria vaya más allá de la resiliencia y la estabilidad.

Al principio de este año que culmina, en este mismo espacio, se comentó que muy probablemente el desafío inmediato que enfrentaría la industria sería darse a la tarea de hacerle ver al Gobierno el trascendente papel que desempeña el seguro en la economía nacional, especialmente porque López Obrador, tanto como jefe de gobierno como siendo candidato presidencial, había dejado muy claro su sentir sobre las aseguradoras.

Es momento de que, ante tal clima de incertidumbre, el sector asegurador acomete acciones de manera proactiva para darle claridad al camino. Es lo mejor que puede hacer para 2020.

#Editorial

DIRECTORIO

ISSN-1561-2392

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

FUNDADOR

Genuario Rojas Mendoza
genuario@elasegurador.com.mx

CONSEJO EDITORIAL

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

DIRECTOR GENERAL

César Rojas Rojas
crojas@elasegurador.com.mx

EDITOR EN JEFE

Luis Adrián Vázquez Moreno
lavazquez@elasegurador.com.mx

REDACCIÓN

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

FOTOGRAFÍA

Reymundo Martínez Merino
rmartinez@elasegurador.com.mx

DISEÑO

Claudia Araceli Rojas Rojas
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. 845

Miembro activo de



Visítanos en:

www.elasegurador.com.mx


#Accidentes #Autos

Vital promover buenas prácticas de conducción y rigor en leyes viales

Alma G. Yáñez Villanueva
[@pea_alma](https://twitter.com/pea_alma)

De acuerdo con datos del Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública (Sesnsp), en México cada 24 horas mueren 32 personas en promedio (11,680 anuales) por accidentes de tránsito y 81 resultan heridas por la misma causa, mientras que para el Consejo Nacional para la Prevención de Accidentes (Conapra) fallecen como consecuencia de este flagelo 46 mexicanos al día (17,000 al año). Por esa razón, es indispensable que en el país se promuevan buenas prácticas de conducción y se vele por el cumplimiento de leyes y señalamientos, todo ello con el objetivo de que se construyan vías que moderen el tránsito y se edifiquen infraestructuras seguras que den como resultado la disminución de dichas tragedias.

Así lo dio a conocer en entrevista con El Asegurador la actúa Dolores Armenta, consultora y consejera en seguros, socia de CAPA Soluciones Jurídicas. En tal sentido, puntualizó que con base en reportes de la Organización Mundial de la Salud (OMS), cada día fallecen 3,500 personas en las carreteras del mundo y cada año decenas de millones resultan heridas o con alguna discapacidad.

La especialista apuntó asimismo que más de 90 por ciento de las defunciones se presenta en países de ingresos bajos y medios. "Pero, incluso en países de ingresos altos, las personas de nivel socioeconómico más bajo corren más riesgos de verse involucradas en accidentes de este tipo", especificó.

A continuación, las consideraciones más importantes de la actúa Dolores Armenta, en relación con esta problemática:



Dolores Armenta

El Asegurador (EA): ¿Cuáles son las principales causas de los accidentes de tránsito?

Dolores Armenta (DA): En carreteras federales de nuestro país, y de acuerdo con información de la Policía Federal, en alrededor de 80 por ciento de las causas del percance son atribuibles a errores u omisiones del conductor; en 7 por ciento, a fallas del vehículo; en 9 por ciento, a los agentes naturales; y en 4 por ciento, al camino.

Es decir, el factor humano es la causa del mayor porcentaje de accidentes, y esto es consecuencia de conductas imprudentes, como conducir bajo los efectos del alcohol, medicinas o estupefacientes; realizar maniobras arriesgadas o erróneas; omisiones (no respetar los señalamientos viales, por ejemplo); conducir a exceso de velocidad, conducir a sabiendas de que nuestra salud física está deteriorada o conducir con fatiga, cansancio o sueño.

También destaca el factor mecánico; esto es, el mal estado y mantenimiento inadecuado del automóvil. El factor climático, que incluye niebla, humedad, derrumbes, zonas inestables y hundimientos. O bien el factor estructural de tránsito, como errores en los señalamientos viales, carreteras en mal estado o sin mantenimiento y falta de pintura y reflejantes en las líneas centrales y laterales de la carretera.

Por otro lado, cifras de la OMS nos revelan que los peatones (niños y ancianos), ciclistas y motociclistas son los más vulnerables en la vía pública; 49 por ciento de ellos muere en las vías de tránsito. Cada año fallecen 1.25 millones de personas, y ésta es la principal causa de muerte en la población joven de entre 15 y 29 años. Algo alarmante es que entre 20 millones y 50 millones de personas padecen traumatismos no mortales como consecuencia de colisiones en las vías de tránsito.

EA: ¿Cuántas personas presentan alguna discapacidad derivada de un accidente de tránsito?

DA: En México, hasta el año 2014, había 7.1 millones de personas en esta condición, es decir, 6 por ciento de la población presenta algún tipo de discapacidad a causa de algún accidente vial.

EA: ¿Existe una cifra estimada sobre la edad promedio de las personas accidentadas y que pierden la vida por esta causa?

DA: Las personas cuya edad está entre 15 y 44 años representan 48 por ciento de las defunciones por accidentes de tránsito en todo el mundo. Desde una edad temprana, los varones tienen más probabilidades que las mujeres de verse involucrados en accidentes de tránsito. El 75 por ciento de todas las defunciones por accidentes de tránsito afectan a hombres menores de 25 años, quienes

Hacerlo permitiría disminuir el número de accidentes mortales

Diario mueren entre 32 y 46 mexicanos por estos percances

Otras 81 resultan heridas, revela Dolores Armenta, en entrevista

tienen tres veces más probabilidades de morir por este motivo que las mujeres jóvenes.

EA: ¿Cuáles son las lesiones más frecuentes ocasionadas por un accidente de tránsito?

DA: Trauma torácico (que afecta a la capacidad respiratoria y órganos internos) por falta de cinturón de seguridad; lesión cerebral o traumatismo craneoencefálico; lesiones a la altura de la cabeza, cuello y cara (se producen por choque contra la parte frontal del vehículo); lesiones en las extremidades (fracturas abiertas, e incluso amputaciones); lesiones a la altura de la columna y esguince cervical; lesiones medulares que suelen ser graves, llegando a producir paraplejía, hemiplejía o tetraplejía.

EA: ¿A cuánto ascienden las pérdidas económicas por accidentes de tránsito?

DA: Según la OMS, estos percances constituyen un problema grave de salud pública y desarrollo, lo cual conlleva costos sanitarios y socioeconómicos no solo para las víctimas y sus familiares, sino para la sociedad en general. Los países en conjunto sufren pérdidas económicas considerables por esta causa. Tales mermas representan de uno a 3 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) en gran parte de los países.

Propuestas para disminuir accidentes de tránsito

Controles de velocidad. Hacer cumplir leyes que establezcan límites de velocidad y construir vías que moderen el tránsito.

Crear un organismo que gobierne la seguridad vial. Vigilancia del cumplimiento de las leyes de tránsito. Promulgar y hacer cumplir las leyes a escala nacional, local y urbana.

Exigir a los fabricantes de automóviles la introducción de nuevas tecnologías, como sistemas de adaptación inteligente de la velocidad, para ayudar a los conductores a respetar los límites máximos de desplazamiento.

Proporcionar infraestructura segura para todos los usuarios de las vías de tránsito; por ejemplo, aceras, pasos y puentes peatonales y subterráneos y refugios.

Abrir carriles para bicicletas y motocicletas. Aumentar la seguridad en los bordes de las vías de tránsito mediante zonas libres de obstáculos, con estructuras abatibles o sin barreras.

Restringir el tránsito y la velocidad en zonas residenciales, comerciales y escolares. Crear mejores rutas, más seguras, para el transporte público.



Promulgar y hacer cumplir normas de seguridad sobre los vehículos de motor en relación con:

- cinturones de seguridad
- anclajes de cinturones de seguridad
- conducción bajo los efectos del alcohol
- casco para ciclistas y motociclistas
- sistemas de seguridad para niños, entre otros.

Comparte David Fitz los factores que lo llevaron al éxito como agente

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

Para que un agente de seguros pueda escalar a la cumbre del éxito y logre convertirse en un profesional de la intermediación que pertenezca a la élite, es indispensable que identifique las necesidades de sus prospectos, brinde soluciones de valor, cree conexiones profundas y deje atrás el vetusto prejuicio de que en este oficio simplemente se venden productos y se ofrecen ciertos servicios, afirmó David Fitz, socio fundador de Fitz Asesores.

Fitz, quien durante cuatro años consecutivos fue campeón de ventas para Seguros Monterrey New York Life, reveló en entrevista con *El Asegurador* las claves que le han permitido reportar números sobresalientes como asesor de seguros, a pesar de su corta edad y una experiencia como agente que apenas asciende a siete años. Puntualizó que la constancia, disciplina, profesionalización y perseverancia han sido los factores que cimentaron su éxito en el oficio.

Sin embargo, no todo fue color de rosa para Fitz en su primer año como agente. En tal sentido, afirmó que su iniciación en la industria fue compleja e indiscutiblemente el camino lucía cuesta arriba, un comienzo que forjó su carácter y que constituyó un punto de inflexión en su carrera profesional y en su vida personal.

"Mi arranque como agente debe de haber sido uno de los peores en la industria. Tuve 57 citas iniciales, y en ninguna pude colocar una póliza. En realidad, no sabía que eso era malo, porque solamente me sugirieron que me enfocara en dos cosas: agendar citas y pedir referidos; sin embargo, no concretar ni una sola venta fue una situación que me hizo pensar que quizá no era yo bueno para el negocio", narró Fitz.

Esa pequeña mancha en la inauguración de su carrera, dijo Fitz (quien hoy es talento indiscutible de la intermediación de seguros en nuestro país, pues consiguió ser miembro de la Million Dollar Round Table (MDRT) desde su primer año como agente), fue un parteaguas que determinó su trayectoria como asesor. Indicó asimismo que, a pesar de sus números, poco prometedores, contaba con dos habilidades que son insustituibles para tener éxito en la carrera como asesor: ganas de trabajar y vocación de servicio.

"Mi promotor me hizo entender que cometía el error de vender productos pero que no ofrecía una asesoría patrimonial profesional que efectivamente respondiera a los requerimientos financieros de los prospectos; entonces, cuando logré identificar que esa práctica no era la correcta y viré hacia la estrategia de identificar las necesidades de los clientes, realmente logré una diferencia en cuanto a mi propuesta de valor, y todo cambió en mi carrera", explicó Fitz, quien es Court of The Table de la MDRT y consiguió ser conferencista en



David Fitz

Convertirse en un intermediario de élite exige dejar atrás el prejuicio de que uno se dedica simplemente a vender productos, apunta

la reunión anual de esta asociación en 2017 y luego en 2018.

La humildad para corregir

Fitz indicó que su promotor desempeñó un papel muy importante para encauzarlo en el camino del desarrollo como agente de seguros. Dijo que analizar lo que hacía su mentor y reproducir sus prácticas de negocio fue el factor que lo ayudó a mejorar su rendimiento; sin embargo, añadió, la humildad de aceptar su inmadurez y de trabajar con empeño sobre sus errores y deficiencias como asesor fue lo que le permitió dar pasos adelante en la profesión.

"A mi promotor lo considero mi socio comercial. Es una persona que todo el tiempo me está motivando; me conoce bien y detecta con mucha facilidad cuando no estoy tan enfocado en el trabajo; por esa razón estoy plenamente convencido de que la figura del promotor es determinante para cosechar el éxito en esta profesión", amplió Fitz.

Desde la perspectiva del socio fundador de Fitz Asesores, el secreto para trascender consiste no solo en rodearse de mentores que tengan la capacidad de desarrollar agentes como buenos asesores

de seguros, sino también en poseer la capacidad de corregir y trabajar en aquellas faltas que frenan el crecimiento del intermediario. Ambos rasgos constituyen compromisos inexcusables para evolucionar en la carrera.

"En esta carrera, corregir es determinante. Desde mi punto de vista, apuntar a ser mejor y desafiarme constantemente es lo que me ha permitido alcanzar el nivel que hoy en día tengo. Por supuesto que rodearme de mentores a los que admiro fue una apuesta ganadora; sin embargo, reitero, trabajar duro para superarnos día a día y brindar la mejor asesoría posible es sin duda alguna una estrategia que siempre generará resultados positivos en esta profesión", declaró Fitz.

Agentes, una figura que puede marcar la diferencia

Consultado sobre la labor que desempeña el agente de seguros en México, Fitz afirmó que su función en materia de administración de riesgos es trascendental, considerando la incertidumbre política y económica que atraviesa actualmente el país.

"Estamos enfrentando cambios sociopolíticos muy drásticos; así que nuestra función cobra un peso sin precedentes, sobre todo porque el abanico de soluciones que distribuimos brindan certidumbre financiera. En definitiva, considero que deberíamos apreciar tendencias como la desaceleración económica como una oportunidad para brindar una asesoría patrimonial mucho más integral", destacó Fitz.

Casi al término de nuestra conversación, el socio fundador de Fitz Asesores insistió en que las cambiantes condiciones del mercado mexicano orillan a los agentes de seguros a apostar por el profesionalismo, compromiso y persistencia como los pilares que les permitirán seguir siendo el canal de distribución por excelencia del sector asegurador en nuestro país.

"Los agentes debemos descifrar nuestra finalidad, nuestro objetivo dentro de esta sociedad; esa meta sin duda es mucho más grande que el simple acto de vender seguros. En síntesis, creo que, como asesores, podemos marcar una diferencia en nuestro país en lo que se refiere a administración de riesgos, de manera que la sociedad esté cada vez más y mejor protegida. Eso sí, para perder la brújula en este objetivo estamos obligados a trabajar con mucha pasión y disciplina. Solo así seremos capaces de ofrecer una asesoría diferenciada y ajustada a las necesidades de cada uno de nuestros asegurados", concluyó Fitz.

Señala en entrevista que el aporte del asesor se magnifica en momentos de incertidumbre, como los actuales

Blockchain, herramienta obligatoria para maximizar la experiencia del cliente

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

Potenciar la experiencia del cliente es de vital importancia si las compañías de seguros realmente pretenden diseñar soluciones que brinden beneficios a sus consumidores. Por ello deben dejar atrás el miedo a experimentar con tecnologías disruptivas, como blockchain, y aprovechar al máximo los beneficios de esta herramienta, la cual otorgará resultados positivos dentro de un lapso aproximado de dos años, señaló Daniel Vega López, director de Servicios Financieros de KPMG México.

En entrevista exclusiva con *El Asegurador*, el colaborador de KPMG, especialista en esta nueva tecnología, exhortó a las aseguradoras a atreverse a conocer y explorar con blockchain. En tal sentido, aseguró que en México son pocas las instituciones del sector que están dando un paso al frente a la hora de desarrollar y colocar en el mercado soluciones que favorezcan a sus clientes y a la operatividad misma de la empresa.



En México, pocas aseguradoras se atreven a experimentar con este tipo de tecnologías, indica Daniel Vega López

"Hemos visto a las empresas del sector asegurador un poco tibias a la hora de experimentar con tecnologías disruptivas. Algunas aseguradoras esperan que la competencia se atreva a probar estrategias para ellos posteriormente sumarse e implementarlas; o simplemente aguardan a que su casa matriz se encargue de hacerlo y les indiquen cómo llevarlas a cabo. En México nos estamos topando con compañías que esperan a ver los resultados que obtienen otros para después ellos considerarlo", explicó Vega López.

De acuerdo con el director de Servicios Financieros de KPMG México, blockchain es un aliado de enorme utilidad en esta etapa de transformación que vive la industria aseguradora, pues es una plataforma confiable a la hora de ingresar y validar los datos de un cliente, o hasta para registrar algunos siniestros.

Vega López sostuvo además que en lo que respecta al tema de costos este sistema de registro y validación de datos puede brindar grandes beneficios a las compañías porque les permitiría suprimir procesos de validación y reclamación de siniestros.

"Blockchain puede definirse como una base de datos muy grande que contiene y registra información de una manera confiable que puede ser compartida por varios usuarios. En el sector asegurador podemos ver diversas formas de uso, sobre todo en la recopilación de datos del cliente; ahí brindaría beneficios en la experiencia del cliente porque éste ya no tendría que estar repitiendo el tedioso proceso de registro. El hecho de au-

tomatizar estos procesos genera buenas sensaciones para todos, ya que se pueden solucionar los siniestros de una manera más eficiente", abundó Vega López.

Para finalizar, Vega López subrayó el potencial que tiene el sector asegurador en lo que se refiere a la implementación de blockchain en su operación. Insistió en los beneficios que esta disruptiva tecnología le otorgará a la industria en un lapso de dos o tres años. A su juicio,

empero, esto solo será posible si los miembros de la industria del seguro son arriesgados y se animan a experimentar con soluciones innovadoras.

"Esperamos que la industria aseguradora se motive y se atreva a experimentar con blockchain. Estamos realmente seguros de los beneficios que pueden tener, que se verán reflejados en sus ingresos y en el crecimiento de su mercado, además de las ventajas que les brindarán a sus clientes. En poco tiempo podrán observar cómo su operación será más eficiente para afrontar los cambios que experimentan hoy en día", concluyó Vega López.

Solo para valientes

EMISIÓN
FLASH

App Mundo Insignia Life disponible en



En pocas palabras...

Insignia Life
El seguro de tu vida®

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



SE DICE...

Genuario Rojas M.
@GenuarioRojas

César Rojas
@pea_crojas

En esta última entrega de Se Dice... del año 2019 en *El Asegurador* queremos expresar que nos encontramos muy satisfechos y agradecidos con la respuesta que el sector dio a la realización del primer MDRT DAY Mexico y, al mismo tiempo, les informamos que estamos inmersos en el análisis de la realización de la segunda edición de este evento en nuestro país.

Tras reunirnos con el equipo al que concierne el asunto, la idea de llevar a cabo otra reunión semejante cobra fuerza. Como se sabe, tuvimos el honor y el gusto de organizar el primer encuentro de la mano de Diego de la Mora, Angélica Pedrero y el equipo de la Million Dollar Round Table (MDRT) desde Chicago.

Es sabido que a partir de septiembre de 2019 ya es Andrea Alcalá la que funge como Country Chair de la organización, cuyo objetivo es incrementar la participación de agentes de seguros mexicanos en la asociación premier de agentes de seguros y servicios financieros. Los invitamos a estar al pendiente de la información que surja sobre una segunda edición de este magno evento.

Otro suceso inminente es el Torneo de Golf de *El Asegurador*, que va a celebrar su cuarta edición el 9 de marzo en el Club de Golf Los Encinos, en el Estado de México. Este torneo se realiza a beneficio de Fondo para la Paz y es una oportunidad perfecta para convivir entre líderes de los sectores asegurador y afianzador.

Este año, el torneo incluirá una clínica para aquellos que aún no se atreven a jugar pero quieren comenzar a hacerlo y aprovechar la convivencia que se da en la comida posterior al torneo. Cada año crece el número de participantes, por lo que lo mejor es reservar su lugar con tiempo.

La fiesta de Total Re en Guatemala y la buena convocatoria que tiene y que normalmente se realiza a mediados de enero ha generado otros eventos alternos, como el coctel de GyT Seguros o Seguros El Roble. Este enero, la Asociación Guatemalteca de Instituciones de Seguros también celebrará el Foro AGIS. Christian Nölck, director general de GyT Seguros, también preside la asociación. Por ahí estaremos con gusto.

Tal como lo escribíamos en la nota de la edición anterior, el tema de innovación e Insurtech toma cada vez más fuerza. En el verano de 2018 desarrollamos la primera Cumbre Latinoamericana de Innovación en Seguros, que contó con la presencia de varios directivos del sector y ponentes de alto nivel, pero estimamos que 2019 no era un momento propicio para llevar a cabo la segunda

edición de esta cita.

Sin embargo, ya es tiempo de volver a congregarnos alrededor de estos temas, porque en dos años han pasado muchas cosas. En un formato renovado, estamos convocando a todos aquellos que se con-



Swiss Re, firma donde Richard Schneider funge como Head P&C Business Management Latin America. Llevará a cabo los días 22 y 23 de enero de 2020 sus acostumbradas Jornadas de Seguro y Reaseguro

perencia en Lockton y en las empresas que precedieron a este grupo corporativo y trabajó como especialista en la optimización de planes de administración de riesgos, beneficios para empleados y consultoría actuarial. También colaboró con empresas nacionales, internacionales y multinacionales como consultora de pooles, programas globales y aseguradoras cautivas.

cana. En esta reunión se impulsan citas de negocios de forma paralela a la realización de actividades sociales y el programa académico.

Antes, y para empezar el nuevo año, están las Jornadas de Seguro y Reaseguro que organiza el Comité Jurídico de Swiss Re -firma que promovió su creación y lo patrocina- que esta vez se llevarán a cabo la tarde de los días 22 y 23 de enero de 2020. Las invitaciones ya se han hecho circular, así como una agenda que incluye la bienvenida que expresará Richard Schneider, Head P&C Business Management Latin America de la firma.

El reto en la cobertura de adultos mayores y perspectivas de aseguramiento; soluciones innovadoras de transferencias de riesgos para el sector público; responsabilidad ambiental; ejecución de fianzas; agro y tecnología; creatividad y su impacto en la organización; perspectiva local de la cobertura de ciberriesgos; explosión social en Chile y su afectación en el seguro; serán los temas que se van a explorar.

Otro asunto cuyo tratamiento y análisis es recurrente en el primer mes de cada año es el relacionado con el entorno fiscal, y la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A. C. (Amasfac), lo eligió para su sesión de desayuno del 22 de enero, la cual tendrá como sede el Salón Emperador del Hotel Marquis Reforma, en Ciudad de México, con Xavier Méndez Alvarado como orador.

Méndez Alvarado es especialista en estos temas y orientará su plática hacia los intereses de los agentes de seguros y de fianzas. Durante muchos años ha sido quien presenta de manera clara y amena la materia fiscal relacionada con la intermediación; y, aunque ahora es ya un agente exitoso, todavía funge

El sector asegurador de la región, pero principalmente de reaseguro, se reunirá en el Congreso de Aseguradores de Centroamérica, Panamá y El Caribe del 11 al 14 de octubre en el Hotel Hard Rock de Punta Cana, República Domini-



La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) realizará la Convención de Aseguradores los días 5 y 6 de mayo en el Centro Citibanamex. El organismo llegará a esa reunión con un nuevo presidente, el cual sucederá en la posición a Manuel Escobedo Conover

como socio director de Méndez Alvarado-DFK, S. C. Habrá que asistir.

Este año también habrá que estar al tanto de la Convención de Aseguradores, que realizará la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) los días 5 y 6 de mayo de 2020 en el Centro Citibanamex. El organismo llegará a dicha reunión con un nuevo presidente, el cual sucederá en la encomienda a Manuel Escobedo Conover.

Antes, el 30 de enero, Reaseguradora Patria realizará su tradicional comida para reaseguradores. Será ese jueves cuando numerosos profesionales relacionados con la actividad se den cita en las instalaciones de la firma.



Lockton acaba de promover a Marcela Flores —actual CEO de Lockton México— para formar parte del grupo ejecutivo regional de Latinoamérica a partir del 1 de mayo de 2020

Volvemos al escenario internacional para decir que la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (Copaprose) seleccionó "Experiencias digitales" como tema central para su congreso regional 2020, el cual tendrá como sede San Pedro Sula, Honduras, y se realizará del 22 al 24 de abril. La entidad anfitriona será la Asociación Hondureña de Profesionales Intermediarios de Seguros (Ahproinse).

Los ejes temáticos del evento serán el negocio online: rompiendo esquemas en el sector asegurador; El consumidor de seguros: transformación de sus hábitos y necesidades; El rol del intermediario de seguros ante un mundo más conectado, y Experiencias de éxito de la digitalización en el mercado de seguros. ¿Más información? Sólo digite: www.copaprose.org/honduras2020.

¿Qué eventos relevantes tienen previstos las asociaciones de profesionales del seguro y de la fianza para este año? Nos dará mucho gusto ir dando a conocer esa información. Así que, si ya terminaron su planeación, esperamos su información. Por ahora podemos ade-

lantarles que será Cancún la sede para la edición 35 de la convención anual de Funcionarios del Sector Asegurador, A. C. (FUSA), esta vez del 29 de octubre al 1 de noviembre. FUSA es presidida por Agustín Rosales y dirigida por Víctor Araiza.

Y, ya que nos referimos a FUSA, este organismo ha delineado toda una serie de cursos y conferencias para sus afiliados. Dada la aportación que con esos eventos hace este organismo a los secto-

res asegurador y afianzador en el entorno actual, cabe esperar no solo la asistencia de especialistas para beneficiarse de los expertos que conducen cada reunión, sino la afiliación a esta asociación.

En fin, éstas son solo algunas de las cosas que están por venir en 2020, luego de un 2019 en el que reinó la incertidumbre y se observaron algunos asuntos que no acaban de alejarla.

No nos queda sino agradecerles a todos ustedes su confianza y su cercanía,

así como el regalo de su amable lectura. Gracias también por sus opiniones -pues éstas constituyeron fuentes expertas de numerosas entrevistas que contribuyeron a elevar el conocimiento y la capacidad de análisis en los sectores asegurador y afianzador- y s por su participación mediante artículos en los cuales compartieron su saber y su sentir.

Reciban, con nuestros abrazos, los mejores deseos de éxito y felicidad en 2020.

Quálitas
COMPAÑÍA DE SEGUROS.

Hay accidentes que pueden ser muy lamentables, un buen seguro hace la diferencia.

Podrías ser tú
Invierte en tu tranquilidad!

800 782 5482 | www.somosqualitas.com

Aseguramos autos, cuidamos personas

Sanar

En esa sola palabra: sanar, resumí una amiga —a la que admiro, quiero y respeto— su vocación.

Debo admitir que ella es una de las pocas personas a las cuales he escuchado expresar su misión con tanta claridad y contundencia.

En lo que atañe a su vida cotidiana, en sus diferentes funciones y en su círculo de influencia, privilegio mantener saludables las cosas, a la par que frente a cualquier desajuste aflora su enfoque y acción hacia la sanación, hacia la curaduría...

La orientación que decidió vivir la aplica hoy esencialmente en el terreno de las finanzas, de las operaciones empresariales, pero la aplica en todos los flancos de su existencia.

Lo natural es que la vida personal se desajuste en los distintos papeles que desempeñamos, aunque a veces solemos poner el mundo del trabajo, del dinero, de las cosas que terminan representando nuestro yo por encima de todo.

Así, de pronto, nos damos cuenta de que una relación de pareja, familiar, de amistad, laboral se ha desviado, se ha enfermado, y es preciso sanarla.

O es la salud, por las razones que se quiera, la que sufre las consecuencias de los descuidos, de los malos hábitos, y reclama sanar.

Descubrimos entonces que no somos eso que pensábamos ser porque en los terrenos espiritual y mental no hemos



VIVIR SEGUROS
con Genuario Rojas

@GenuarioRojas Genuario Rojas Mendoza

Sanar: el poder de una vocación



hecho la tarea y nos hemos desviado, todo lo cual exige, de nuevo, sanar, ajustar, reajustar.

Ni qué decir de las finanzas, que, por efectos del entorno y sobre todo por las decisiones que tomamos, muestran indicadores que reflejan inconsistencias, que también demandan ser sanadas.

Así, advertimos que la dirección y la administración de nuestra vida plantean la necesidad de ser revisadas a fondo para introducir medidas que sanen, que enderecen.

El terreno laboral no se encuentra al margen de todo lo comentado hasta ahora, a pesar de que ponemos o nos ponemos toda una gama de indicadores; y, aunque muchos rebasan las expectativas, la mayoría se queda por debajo, frustrada tanto si es consciente como si no lo es de que está llamada a aportar a la sociedad.

Sanar

Casi para decir que "ahí donde hay desajustes, estoy yo para solucionarlos", para devolverles la dirección, el ritmo.

Llegar a definir o identificar la vocación debería ser cosa personal y, en ese sentido, también debería ser cuestión personal manejar nuestros roles de manera coherente y fundamentada, pero los expertos en estos campos coinciden en señalar que solo una minoría aplastante ha definido e identificado esa vocación, y actúa en consecuencia.

Lo normal, se advierte, es que, si no decidimos

#Opinión

nosotros hacia dónde queremos ir, lo más natural es que vayamos hacia donde otros decidan llevarnos, viviendo para sus fines en tanto dejamos al margen no solo nuestros intereses, sino hasta nuestra dignidad.

El año que termina con esta edición de *El Asegurador* ha sido oportunidad para la reflexión. Como que, tomando prestado el lema de los foros que para agentes ha llevado a cabo este periódico durante años, el entorno, el negocio y la pasión presentan nuevos desafíos.

El entorno formaría parte, como decía el finado Stephen R. Covey en su obra *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*, de nuestro círculo de preocupación, tratándose de un ambiente en el que no podemos incidir directamente salvo que estemos en posiciones de poder, sobre todo político.

Sin embargo, el negocio, particularmente en lo que atañe a nuestro círculo de influencia, en el que sí podemos hacer repercutir nuestras decisiones y acciones, debería esperar más de nosotros.

Respecto del negocio, habrá que estar atentos del ambiente, así como de las reglas de juego, jurídicas y políticas, para decidir y actuar con el propósito de lograr aquello que nos hayamos propuesto.

De esa manera, considerando el enrarecido entorno político, económico y social, así como el propio ambiente corporativo del seguro y de la fianza, habrá que considerar y reconsiderar lo que hemos venido haciendo e introducir, en su caso, los cambios exigidos para estar en posibilidad de salir adelante en los objetivos y metas que nos tracemos.

En el año que termina, y en los años recientes también, he visto y sabido de personajes sumamente exitosos en el campo del negocio, de las profesiones que se aplican en los sectores de seguros y de fianzas, no solo destrozaron todo lo que había alrededor de sus otros roles, sino incluso adelantárenos por no poner tanta atención en su vida como en los negocios.

Si, todos necesitamos *sanar* algunas cosas, sin preocupaciones, sino con conciencia de que, es claro y reiterativo, todo nos ha sido prestado y no podemos vivir como si nunca fuéramos a morir.

Claro que también he observado, y observo, ejemplos inspiradores de una visión holística de la vida, en la que cuerpo, mente, relaciones, espíritu, sociedad, finanzas y administración se viven a cabalidad. Son ejemplos que, en aras de su imitación, uno debería admirar no solo el dinero y la fama que adquieren, sino el todo de su existencia.

Sanar. Sí. Tomando prestada la vocación de la amiga que me compartió a finales de 2019 su vocación de vida, los invito a que hagamos de 2020 un año en el que todos y cada uno de los roles esté presente cada día, aunque por las circunstancias tengamos que hacer énfasis mayormente en alguno de ellos.

Aunque éste es un mundo en el que los riesgos abundan, qué mejor idea que buscar *Vivir Seguros*, a la vez que con nuestras acciones y asesoría ayudamos a otros a ajustar sus desajustes.

Debería ser cuestión personal manejar nuestros roles de manera coherente y fundamentada

2019

EPISODIOS DE INCERTIDUMBRE Y LA APARICIÓN DE RIESGOS EMERGENTES

PARTE 2

#Seguros #Riesgos

JULIO

Sistemas contributivos, vitales para revertir crisis en Salud



Manuel Aguilera

Ningún país en el mundo ha logrado construir un modelo de salud perfecto; sin embargo, los que han configurado un esquema que genera las mejores condiciones posibles para sus habitantes son aquellos que han integrado esquemas contributivos de consumo de seguros de Salud, que pueden ser voluntarios u obligatorios y que complementan lo que las personas reciben por parte del Estado, señaló Manuel Aguilera Verduzco, director del Servicio de Estudios de Mapfre, al exponer los resultados del documento titulado *Sistema de Salud: un análisis global*.

Cambio climático, prioridad para México en Agenda 2030

México es uno de los países más vulnerables frente a los embates del cambio climático, por lo que resulta vital que Gobierno, sector privado y sociedad en



Antonio Molpeceres

general trabajen en conjunto para mitigar este riesgo, propósito que forma parte de la *Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible*, firmada por los países pertenecientes a la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Los conceptos anteriores fueron vertidos por Antonio Molpeceres, coordinador residente del Sistema de las Naciones Unidas en México, en una ponencia titulada "Principios y visión del desarrollo de la *Agenda 2030*", evento organizado por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

Dilema sanitario supera al pensionario

Para conseguir que el retiro y la salud en México dejen de ser una problemática sin solución, es imperativo que se mejore la cobertura de seguridad social, se refuerce el esquema de cuentas individuales y se logre aclarar el verdadero costo de la atención médica, puesto que el grueso de la población ignora que sufrir una complicación catastrófica en salud representa hasta 10 años del monto acumulado en su pensión, afirmó Carlos Lozano Nathal, expresidente del Colegio Nacional de Actuarios (Conac).



Carlos Lozano Nathal

Distribución digital no sustituye al agente, pero obliga a éste a replantear su propio valor

En la actualidad, los canales de distribución están experimentando cambios vertiginosos y muy difíciles de asimilar; por esta razón, y ante la inminente digitalización que sufrirán algunos ramos de seguros, es obligatorio que los agen-



Oscar González Legorreta, Edson Díaz Matus y Juan Alberto Vélez Arredondo

tes refunden su oficio, que en muchos aspectos es más bien tradicional o conservador, y asuman un papel mucho más empático, humanista y especializado si desean mantenerse como el motor que mueve a la industria aseguradora en su nueva era.

Tales fueron las consideraciones que compartieron en un foro de discusión organizado por *El Asegurador* Juan Alberto Vélez Arredondo, exdirector general de Seguros Multiva y Seguros Ve por Más; Oscar González Legorreta, exfuncionario, consultor y emprendedor en seguros; y Edson Díaz Matus, director general en México de Grupo In Motion.

Aumento de enfermedades crónico-degenerativas exige afinar suscripción

Los padecimientos crónico-degenerativos provocan actualmente la mayor cantidad de defunciones en México, requieren una proporción alta del gasto en Salud y afectan radicalmente a la calidad de vida de quienes los sufren, por lo que resulta vital que el proceso de suscripción en las aseguradoras sea mucho más riguroso con el objetivo de que éstas sigan cuidando los márgenes de rentabilidad y siniestralidad, aunque sin perder de vista las necesidades de protección de

los usuarios, según Keiko Imuro, Chief Underwriting Officer de RGA Reinsurance Company.

Durante su participación en el seminario "Información médica, clave en el desarrollo del negocio de seguros: ¿cómo hacer uso de ella?", que organizó RGA, Imuro dictó una ponencia titulada *Transición epidemiológica en México y su impacto en la industria del seguro*, en la que señaló que la diabetes mellitus, la enfermedad isquémica del corazón y el cáncer son las principales causas de muerte del mexicano hoy en día.

México: brecha de protección en Autos representa 12,500 millones de dólares

La brecha de protección del seguro de Autos en México asciende a 12,500 millones de dólares como consecuencia de la falta de demanda, imperfecciones en



Fuente: La brecha de protección automotriz en Latinoamérica, elaborado por Swiss Re



Keiko Imuro

CENTRO DE EVALUACIÓN PARA INTERMEDIARIOS SEGUROS Y FIANZAS

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

CONTACTO

<p>Ciudad de México Miguel Ángel de Quevedo 8 Desp. 102 Colonia Guadalupe Chimalistac. Delegación Álvaro Obregón. ☎ 55 56614052 ✉ informes@examencei.com.mx</p>	<p>Guadalajara, Jalisco Edif. OFF-SMART Av. Niños Héroes 2285 Int. 305 Colonia Moderna, Entre Av. Unión y Av. Circunvalación Agustín Yáñez C.P. 44190 ☎ 33 3415 5239 ✉ guadalajara@examencei.com.mx</p>
--	--

Examencei @examencei CEI Centro de Evaluación para Intermediarios

www.examencei.com.mx
Autorizado por la CNSF

el marco regulatorio y una oferta escasa de soluciones adaptadas a las necesidades de los usuarios, reporta Swiss Re en su estudio titulado *La brecha de protección automotriz en Latinoamérica*.

En el reporte de la reaseguradora de origen suizo se indica que, en la región, México se encuentra solo por debajo de Brasil, la economía de América Latina con la mayor brecha de protección, la cual se estima en 51,000 millones de dólares.

AGOSTO

Pruebas genéticas revolucionarán suscripción en Salud y Vida



Daniel Zimmerman

Hay temas en materia de salud que antes se consideraban como argumentos de ciencia ficción y poco a poco se han ido convirtiendo en realidad, una realidad que avanza con rapidez asombrosa y está transformando el entorno. Así ocurre con la revolución observada en el terreno de la genética, un avance científico que está modificando radicalmente la manera de identificar padecimientos.

Hoy diagnosticar detalladamente el estado de salud de una persona se puede lograr con niveles de profundidad nunca antes vistos, elementos que pueden ser utilizados por los aseguradores para suscribir o rechazar riesgos en seguros de Salud y Vida de una manera mucho más integral y, sobre todo, justa.

Así lo expuso Daniel Zimmerman, Chief Medical Director de RGA Reinsurance Company, al hablar de *La revolución en la genética. ¿Qué significa para los aseguradores?*, durante su participación en el seminario "Información médica, clave en el desarrollo del negocio de seguros: ¿cómo hacer uso de ella?", organizado por esta empresa.

Reforma pensionaria, inviable en este sexenio por desaceleración económica

De mantenerse la tendencia de desaceleración en la economía mexicana durante el sexenio de Andrés Manuel



Roberto Rocha

López Obrador (AMLO), la imposterable reforma al sistema pensionario sería imposible, ya que no existirían los recursos suficientes para instrumentar y respaldar una plataforma sustentable, integral y benéfica para un porcentaje alto de la población que no cuenta con esquemas en materia de ahorro y retiro que le permitan enfrentar los embates de la vejez.

Roberto Rocha López, expresidente de la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores (AMAC), aseveró lo anterior en entrevista con este medio. El actuario advirtió que, en caso de que la anunciada y prometida reforma de pensiones se disipara, el país enfrentaría graves consecuencias sociales y se agravaría aún más la problemática en torno a la posibilidad de una vejez digna para los mexicanos.

Daños asegurados contra desastres naturales bajan en el primer semestre

A pesar de los 370 eventos catastróficos registrados en los primeros seis meses de este año a escala global, los daños asegurados contra desastres naturales fueron levemente inferiores al promedio de los últimos años, puesto que alcanzaron un monto de 15,000 millones de dólares, explica por medio de un comunicado la reaseguradora Munich Re. De acuerdo con la empresa de origen alemán, la cantidad promedio a largo plazo por daños asegurados es de 18,000 millones de dólares.



Crean Norma 035 para frenar enfermedades y discapacidad por estrés laboral

Las enfermedades y discapacidades ocasionadas por el estrés laboral han llevado a que esta afección se posiciona en México entre los primeros factores de riesgo desencadenantes de infartos, fatiga crónica, derrame cerebral, ansiedad y aumento de la presión arterial, entre otras anomalías que dañan gravemente la salud y la productividad de los empleados. Además, la manifestación del estrés puede ser mucho más grave de lo que las personas imaginan.

Éstas son las consideraciones que expresaron las especialistas en medicina y recursos humanos Mónica Ham, directora adjunta de Health and Benefits de AON México; Ángeles de Gyves, presidenta del Consejo Empresarial de Salud y Bienestar de Workplace Wellness Council; Mariana Cervantes, Marketing Intelligence en Maximage Data Systems; Tania Vieyra, médica de Xerox Mexicana; y Lorena Escandón, Key Account Manager de Xerox Mexicana, quienes participaron en el panel "La importancia de los datos en la prevención del estrés laboral", organizado por Xerox Mexicana.



Políticas de inversión del Gobierno estancan al sector afianzador



Mario Carrillo

Debido a que no se han ejecutado las políticas de inversión anunciadas por el presidente Andrés Manuel López Obrador (AMLO), el sector afianzador registró índices de estancamiento durante el primer semestre de 2019. Es obligado, por lo tanto, reactivar obras de envergadura y proyectos tanto públicos como privados que por un lado permitan dinamizar a esta industria y por el otro reivindicar a las poblaciones más vulnerables del país.

Así se expresó Mario Carrillo López, director general de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías (AMIG). El funcionario advirtió que, en caso de que se prolongue esta tendencia de freno a la inyección de capitales, el sector de las garantías continuará estancado y no podrá cumplir con sus proyecciones. Preciso que a junio del año en curso la industria de las fianzas reportó una tasa de crecimiento de 0 por ciento en cuanto a primas emitidas.

Desaceleración económica no debe impedir cristalizar reforma pensionaria

Francisco Aguirre Villarreal, miembro de la Comisión de Difusión de la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores (AMAC), aseguró que la baja del Producto Interno Bruto (PIB) del país y la desaceleración que experimenta nuestra economía no deben ser obstáculos para cristalizar la reforma de pensiones en el actual sexenio presidencial.



Francisco Aguirre

Aguirre Villarreal precisó que, aunque todavía no se conocen los detalles específicos que probablemente formen parte de la reforma de pensiones, es vital que la Administración lleve a cabo esta iniciativa, puesto que cuanto más se posponga tal proceso más complejo será el panorama pensionario de aquellos mexicanos que estén en etapa de desacumulación.

Viven agentes reto de transformar su oferta de valor en el plano digital

La tecnología está provocando que en industrias como la turística y del entretenimiento la experiencia de consumo se convierta en un proceso mucho más fácil, cómodo y eficaz. Esto transforma al cliente en un consumidor más exigente de lo que fue en el pasado; por lo tanto, es indispensable que el intermediario del sector asegurador sea consciente de que esta industria no será ajena a tal realidad. En otros términos, el agente tendrá su propia metamorfosis para conseguir que la oferta de valor que despliegue sea no solo diferente, sino también enteramente digital.

Así lo afirmó Juan Mazzini, analista senior de Celent, firma de investigación y asesoría dedicada a ayudar a las instituciones financieras a formular estrategias de negocio y de tecnología integral.



Juan Mazzini

SEPTIEMBRE

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

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



Carlos Noriega Curtis

el crecimiento del seguro.

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

Dominarán el mercado las aseguradoras que usen datos en tiempo real



Horst Agata

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

En el marco del Workshop de Sinistros, que organizó la reaseguradora estadounidense, Agata dictó una plática de-

nominada "¿Listo para el futuro? ¿Cómo será el sector en 2030?", en la que aseguró que durante ese lapso las pólizas se valorarán, comprarán y consolidarán de forma inmediata como consecuencia de una capacidad de cómputo que logrará captar un sinfín de datos sobre el organismo humano, transacciones financieras y hasta capacidades intelectuales.

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

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

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



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

Propone CNSF incorporar en Ley de Seguros y Fianzas regulación para la innovación y transformación digital

Es incuestionable que el crecimiento de los sectores asegurador y afianzador

de este país debería ser mucho más dinámico, mucho más enérgico, y menos inercial o desangelado. Esto se lograría si la industria fuera impulsada en mayor medida por la innovación y la transformación digital; por ese motivo, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) considera obligatorio revisar la regulación que hoy rige la operación de las compañías de estos sectores, aunque dejando tal cual, como es obvio, la normatividad del régimen basado en Solvencia II.

Esto sostuvo Ricardo Ernesto Ochoa Rodríguez, presidente del organismo, en entrevista exclusiva con *El Asegurador*.



Ernesto Ochoa

Aseguradoras han pagado 71 % de los daños por sismos del 19/S, revela la AMIS

La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) reveló que hasta junio del presente año las compañías aseguradoras habían pagado 71.29 por ciento de los daños ocasionados por los sismos de septiembre de 2017 (de los días 7 y 19), los cuales tuvieron un costo total estimado en 32,535 millones de pesos (1,651 millones de dólares), cifra que lo ubica en segundo lugar entre los eventos más costosos para la industria.



Victor Cortés, Jesús Hernández, Javier Orozco, Leonardo Cortina y Maik Schaefer

SUSCRÍBETE A

El Asegurador®

DE MANERA DIGITAL

AHORA PUEDES HACERLO POR MEDIO DE Joomag

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

*Disponible a partir de la edición 30 de septiembre.

www.elasegurador.com.mx

nuevas reglas de juego: emprendimientos insurtech en México”, que fue moderado por Víctor Cortés, Co-founder & CEO de Contxto. Esta mesa redonda formó parte del FinnoSummit México 2019, evento organizado por Finnovista, plataforma que impulsa el desarrollo de ecosistemas fintech e insurtech en América Latina y que juntó en esta cumbre a emprendedores, ejecutivos de banca y seguros e inversionistas internacionales.

OCTUBRE

El agente, fundamental en la cadena de valor del seguro



Jorge Vergara Macip

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

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

Prioridad inexcusable, acercar educación y servicios financieros a la población

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

La puesta en marcha del evento, que



MDRT Day Mexico 2019

en esta edición permitió el desarrollo de más de 4,000 actividades gratuitas, se efectuó durante un acto realizado en la primera sección del Bosque de Chapultepec de Ciudad de México.

En seguros, tecnologías exponenciales están redefiniendo la cadena de valor

Las tecnologías exponenciales están redefiniendo la cadena de valor del sector asegurador. La tecnología indica que las startups hoy desempeñan un papel fundamental en el desarrollo de soluciones de vanguardia que están dando respuesta al objetivo central de las compañías de seguros, que es generar experiencias de consumo innovadoras para el cliente. Tan acelerado es el crecimiento del ecosistema insurtech que entre 2016 y 2018 las inversiones en este rubro a escala mundial alcanzaron los 11,200 millones de dólares.

En entrevista, Jorge Corral Ramírez, director de la Práctica de Consultoría en Estrategia y Operaciones de la empresa Everis, detalló algunos de los hallazgos que la firma obtuvo de su *Informe Global de Insurtech*.



Jorge Corral

CoDi, plataforma de vanguardia cuyos riesgos no deben subestimarse

La puesta en marcha en el país del Cobro Digital (CoDi) permitirá aumentar las transacciones financieras e incentivará entre la población la utilización de instrumentos basados en las tecnologías de la información; sin embargo, subestimar los riesgos asociados a su empleo sería un error. Por lo tanto, es imperati-



Edson Villar

vo que las aseguradoras centren sus esfuerzos en los procesos de modelización de riesgos, de manera que se creen coberturas cibernéticas para mitigar con eficacia este tipo de amenazas.

Así lo afirmó Edson Villar, líder consultor de Riesgo Cibernético para Latinoamérica y El Caribe en Marsh & McLennan. En tal sentido, Villar pronosticó que será inevitable que los delincuentes digitales busquen la forma de penetrar el CoDi de la mano de prácticas novedosas y difíciles de predecir; de ahí que sea fundamental, señaló, que el Estado y las empresas trabajen en el desarrollo de una agenda de culturización que permita a la población del país ser más consciente de los riesgos directos y colaterales a los que está expuesta en caso de que sufra un siniestro cibernético en esta plataforma.

NOVIEMBRE

Se efectuó con éxito el MDRT Day Mexico 2019, organizado por la Million Dollar Round Table y el periódico El Asegurador

El Hotel Camino Real Polanco, ubicado en Ciudad de México, recibió a más de 800 profesionales de la intermediación de seguros de Vida, la mayoría mexicanos y muchos procedentes de Suramérica y Centroamérica, quienes fueron testigos del MDRT Day Mexico 2019, evento organizado por la Million Dollar Round Table (MDRT) en conjunto con el periódico *El Asegurador*. Este magno encuentro se convirtió en la primera experiencia que esta asociación internacional de profesionales de seguros y servicios financieros realiza en su historia en nuestro país.

La MDRT junto con *El Asegurador* lograron ensamblar un programa atractivo. La experiencia de esta reunión, que desde donde se aprecie es un punto de inflexión en el sector asegurador mexicano, fue una muestra a menor escala de lo que representa asistir a la Reunión Anual de esta asociación (que oficialmente se lleva a cabo sólo en Estados Unidos o Canadá). Por supuesto que la cita en estas tierras estuvo marcada por características, vivencias y momentos que le imprimieron el sello propio de nuestra idiosincrasia.

Aumenta número de empresas con planes privados de pensiones



Carlos Jiménez

La Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar) informó por medio de su reporte anual 2019 que en el último año creció 3.7 por ciento el número de empresas que ofrecen planes privados de pensiones a sus colaboradores.

En el informe, la Consar indica que el año pasado se registraron 1,191 compañías que otorgan este tipo de prestaciones a sus empleados, mientras que para el presente ciclo aumentaron a 1,982, con un total de 2,198 planes contratados.

Conectar con el nuevo cliente, clave para cerrar brecha de aseguramiento



Carlos Jiménez

Los patrones de afectación ambiental, los avances tecnológicos, la evolución de las tendencias sociales en cuanto a interacción y consumo, el aumento en la demanda de atención médica, entre otros factores, están forzando a las aseguradoras a modificar su operación tradicional. Ante este panorama, es indispensable que el seguro modifique su función de manera que cree nuevos modelos de negocio que permitan atender otras exigencias y responder a las necesidades del consumidor, quien requiere que las coberturas empaticen con su vida diaria, señaló Carlos Jiménez Palacios, director de Autos y Daños de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

En el marco de la conferencia titulada “Tendencias y perspectivas del seguro de Automóviles”, que formó parte del Seminario de Autos que organizó



Orihuela Agente de Seguros celebra su cena de fin de año



Con el objetivo de agradecer y convivir con sus Apoderados y Colaboradores, el pasado 20 de diciembre, Orihuela Agente de Seguros celebró un año más de convivencia, logros y metas cumplidas durante el año, con una cena realizada en “Fincas la Gloria”.

En el marco del evento, Orihuela reconoce que el aprendizaje y desarrollo obtenido no sería posible sin el ejemplar servicio que brindan sus Apoderados para atraer a nuevos clientes, quienes a su vez, forman parte

de esta gran familia y de los cuales se sienten orgullosos. “Estamos agradecidos por contar tantos años con su profesionalismo y sobre todo, por contar con ustedes, el mejor equipo humano que está dispuesto siempre a ayudar a

los mejores clientes a tomar una de

las mejores decisiones, que es proteger y garantizar el patrimonio a sus familias”, expresó Jesús Pérez Mane, Director Comercial de Orihuela. Asimismo, el directivo citó a su fundador Tiburcio Orihuela (QEPD), quien decía: “No somos la Promotoría que más vendemos, pero somos la Promotoría que mejor vendemos”



Con esta remembranza, compartió con mucho orgullo los logros alcanzados durante el ejercicio, comenzando con un 73% de conservación, la mejor de todas las Promotorías de la zona metropolitana; el 2.9% de no tomadas, colocándolos en el 3er lugar a nivel nacional y el 100% en calidad por más de un año consecutivo. Confirmando que son una de las promotorías que más venden, con los más altos estándares.

Por tal motivo, Orihuela ha escalado dos lugares en el Ranking durante el 2019 y comenzarán un nuevo año, lleno de éxitos gracias al equipo honesto, responsable y consolidado que forman.

Finalmente, Orihuela deseó a la concurrencia unas felices fiestas decembrinas en compañía de todos sus seres queridos.



#SomosOrihuelaSeguros

#OrihuelaCumple

@orihuelaagentedeseguros

Celebra DALI los resultados de un exitoso año



El pasado 6 de diciembre en el Restaurante Maison de Famille, Dominio y Administración de Litigios, S.C. (DALI), empresa jurídica especializada en la atención y representación de asuntos de responsabilidad civil y carteras litigiosas, en compañía de ZP Abogados, S.C., celebraron su tradicional brindis de fin de año, con la finalidad de compartir importantes momentos y agradecer a sus colaboradores y clientes por confiar en la empresa y mantenerse cercanos.

Los anfitriones Erick González y Daniel Martínez, Socios Fundadores de DALI, recibieron calurosamente a la concurrencia que asistió para acompañarlos y festejar con sus colegas y amigos la relación de largo plazo que están construyendo.

En un ambiente elegante, el Lic. Daniel Martínez Gómez, agradeció la presencia de sus invitados y se mostró gustoso de poder compartir esta celebración con todos ellos. "Este brindis es muy especial para nosotros. A diferencia de otros años, hoy tenemos más entusiasmo y más ganas de ser algo diferente; las circunstancias que hoy vivimos en la sociedad



son complicadas, pero a lado de ustedes se tornan más sencillas", dijo.

De igual forma, extendió un especial agradecimiento a todos sus colaboradores, quienes con su importante labor han hecho que DALI se destaque por brindar un impecable servicio, con una amplia experiencia en Legislación de Seguros y demostrando siempre amistad y fidelidad para todos sus clientes, aportando su máximo esfuerzo y alma en la actividad.

Por su parte, el Lic. Erick González Pedroza, reiteró su agradecimiento porque durante más de 15 años han evolucionado y crecido como empresa, pero sobre todo, como personas. "No los hemos defraudado y buscaremos no hacerlo para siempre sacar lo mejor de nosotros. Esta mancuerna ha sido tan buena, que aquí estamos para decirles gracias por confiar en nosotros como líderes de un equipo, como clientes, como proveedores y como alguien que los ha tenido en sus brazos y en sus manos, incluso para temas personales, aquí estamos", finalizó.

En el marco del evento, los asistentes disfrutaron de una experiencia culinaria exquisita y degustaron recetas de la cocina francesa con matices del Mediterráneo en un ambiente de camaradería y fiesta.

Es de esta forma como DALI aplaude los éxitos alcanzados y refrenda su compromiso garantizando una correcta defensa a los intereses de sus clientes con profesionalismo, dinamismo y ética.



La Latino Seguros celebra el fin de año con su fuerza de ventas

Desde el día 27 de noviembre se llevaron a cabo las fiestas de fin de año de La Latino Seguros, la primera en la oficina ubicada en Chihuahua, Chih. Posteriormente el 5 de diciembre en la oficina localizada en León, Gto.; para culminar festividades, el 10 de diciembre en el Museo Interactivo de Economía MIDE de la Ciudad de México sirvió como sede de una cena - show dedicada a su Fuerza de Ventas, como en todas las demás sedes, se fomentó una agradable convivencia, así como la celebración de los logros alcanzados durante el año, la participación de Miguel Amerlinck Corsi, Director General, fue fundamental en todas las celebraciones mencionadas.

El Presidente de la aseguradora, Rodrigo Amerlinck Assereto, expresó su agradecimiento por concluir un año más en compañía de los Agentes, quienes concluyen otro ciclo protegiendo a sus clientes y reunidos en el evento para cultivar su amistad y para divertirse.



Durante las celebraciones, se reconoció a todas las áreas que conforman la compañía y que son fundamentales para lograr los objetivos que se plantean.

Para La Latino Seguros fue un año lleno de retos, sin embargo, se preparan para un arranque de año, renovados y con nuevos productos, esperando contar con el apoyo de su fuerza de ventas en estas nuevas líneas de negocio que darán a co-



nocer durante el 2020.

En su intervención, Miguel Amerlinck, hizo hincapié en la intención que tiene la empresa de siempre brindarles el mejor servicio, dedicando a ello, diversas mejoras en los procesos para una mayor eficiencia.

"Tenemos muchos proyectos nuevos e interesantes, pero, sobre todo, creo que tenemos algo que pocas compañías tienen, tantos productores leales. Ustedes han estado con nosotros durante muchos años y responderemos todos sus esfuerzos", dijo el directivo.

Para concluir, Miguel Amerlinck les deseó a todos los invitados unas felices fiestas y un 2020 lleno de salud, esperando que sea un año mejor para todos.



Para cerrar el evento, los comensales disfrutaron del espectáculo de amenizado por un comediante y actor mexicano que los hizo disfrutar y reír con su gran humor.



DICIEMBRE

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

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.

Los agentes, obligados a ser versátiles y a mejorar su propuesta de valor

La economía de México experimenta una desaceleración indiscutible, fenómeno que afectará directamente a la demanda de instrumentos financieros como los seguros; y esto junto con las abruptas transformaciones que sufren hoy en día los patrones de consumo son los dos principales retos que enfrentará el agente en el corto plazo. Por esa razón, es vital que el profesional de la intermediación sea versátil y tenga la apertura para mutar en su propuesta de valor; de ese modo continuará ocupando un lugar trascendental en la industria, señaló Juan Alberto Vélez Arredondo, director general de la promotora Agente Top.

Vélez Arredondo —exdirector general de Seguros Multiva y Seguros Ve por Más— compartió sus reflexiones en el marco de la sesión mensual de la Asociación de Seleccionadores de Riesgos en el Seguro de Personas, A. C. (Aserp), en la que afirmó de manera enfática que, como nunca antes, el asesor debe analizar con especial cuidado los movimientos políticos, sociales y económicos que se están gestando en todos los países y en todos los estratos, algo que inevitablemente conducirá a México hacia una era nueva.

Estadísticas, psicología y estrategia de ventas, pilares del éxito del agente

Toda profesión requiere hábitos y disciplina si sus practicantes desean sobresalir y ser exitosos; en el caso específico del agente de seguros, esta premisa debe seguirse al pie de la letra y además hay que sumar a dicha exigencia el dominio de tres componentes que, de aplicarse de forma correcta, agilizarán los resultados que se pretenden cuando se es parte de la fuerza de ventas en la industria aseguradora: estadísticas, psicología y estrategia de ventas.

En una conversación muy amena en sus oficinas, Jenyfer Menchaca Orihuela, fundadora y directora general de Jenamo Consultoría Financiera, mencionó esos tres elementos fundamentales que todo intermediario debe considerar para lograr trascender desde el día uno en este negocio.



Pólizas en menos de **1 minuto**, todos los productos en una sola app desde tu **tablet o celular**.

EMISIÓN FLASH

¿Te atreves a usarla?

App Mundo Insignia Life disponible en



En pocas palabras...



¡Te esperamos en nuestras próximas Convenciones 2020!

La Latino Seguros lleva a cabo sus Convenciones en privilegiados destinos



Por su parte, Cozumel fue el paradisíaco lugar que albergó a 38 convencionistas y acompañantes, para vivir una Convención Nacional a la altura de lo que su Fuerza de Ventas merece.

Para La Latino Seguros, generar vínculos de confianza con sus Agentes es una forma de fortalecer un ambiente laboral más eficiente, creativo e integrador, permitiéndoles avanzar todos juntos hacia la consecución de objetivos.

¡Muchas felicidades!



La Latino Seguros, celebró este año su Convención Nacional e Internacional en exclusivos destinos, con el propósito de motivar a su Fuerza de Ventas, además de reconocerlos por todo el ahínco que ponen en la importante labor de cuidar el patrimonio de sus clientes, brindándoles la seguridad que requieren.

Del 24 de marzo al 3 de abril, Tokio fue el marco perfecto para recibir a los 23 convencionistas y sus acompañantes, para vivir una experiencia única en compañía de los directivos de la aseguradora, quienes tuvieron oportunidad de estrechar lazos y divertirse con todos los invitados.



ESTABLES

Atención constante y de calidad marca la diferencia en la intermediación

#Ventas

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

Detectar las necesidades del cliente es tarea obligada en la labor del agente de seguros. Para conseguirlo, es fundamental brindar una atención constante y de calidad, ya que así se logra marcar una diferencia abismal entre el simple vendedor de productos o servicios y el asesor profesional sobre protección patrimonial.

Esto señaló Fabio Colombo Hernández, agente definitivo de la promotoría Medrano Cerrillo Consultores, quien además consideró que para evolucionar en el negocio de la intermediación de seguros es vital mantener una relación cercana con los clientes, de modo que se les haga notar constantemente que el asesor estará con ellos en todo momento, y principalmente durante un siniestro.

“Uno de los principales factores que debemos tomar en cuenta en nuestra profesión es la forma en que inclinamos la balanza tanto del mercado como del cliente hacia nuestro lado. La mejor forma de lograrlo es con hechos, con la intención de estar ahí en los momentos más críticos; sin embargo, esto servirá de poco si no ofrecemos, como asesores, un servicio de calidad y una atención sobresaliente”, explicó Colombo Hernández.

Durante la conversación, Colombo Hernández exhortó a la masa de agentes a ser constantes, perseverantes y coherentes con sus actos, ya que, según apuntó, es de suma importancia adquirir los productos que comercializan, con el objetivo de entenderlos y utilizar el ejemplo y la experiencia propia como argumento de venta. Esta estrategia, añadió, le permite al intermediario transmitir confianza a



FABIO COLOMBO HERNÁNDEZ

CUATRO CONSEJOS PARA DESARROLLARSE COMO AGENTE DE SEGUROS



Conozca el mercado que desea abarcar. La prospección es un factor elemental en este negocio.



Sea constante y atento y mantenga una imagen y presentación excelentes.

Dirjase a las personas de manera adecuada y mantenga una forma de vestir a la altura de la situación.



Transmita seguridad a los clientes. Esté siempre actualizado en lo que respecta

a leyes o reformas, ya que la solvencia y vigencia de nuestros conocimientos son excelentes argumentos de venta.



Trácese metas alcanzables. Con una estrategia adecuada y con objetivos claros se puede medir el rendimiento durante ciertos periodos.

sus futuros asegurados.

“Todos los agentes de seguros debemos contar con los productos que comercializamos; es decir, sería un error vender algo en lo que nosotros no creemos. Por ejemplo, en el caso de que intermedies coberturas de Gastos Médicos, es obligatorio contar con tu propia póliza, ya que no proyectarías confianza si ofreces dichas coberturas pero en caso de un percance de salud terminas acudiendo al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)”, argumentó el asesor de la promotoría Medrano Cerrillo Consultores.

Para finalizar, Colombo Hernández instó a las personas que sientan interés por la carrera de agente de seguros a que asuman riesgos y se integren a las filas de la masa productora de la industria aseguradora, visto que ésta es una labor de gran importancia en el objetivo común de edificar una sociedad más y mejor protegida. “Los asesores tenemos un peso muy significativo en la resiliencia de un país. No olvidemos que con las coberturas que intermediamos ayudamos a proteger negocios, familias y patrimonios”, cerró.



CONSOLIDADO

Capacitación y actitud de servicio, estrategia para crecer como agente

#Ventas

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

Los números siempre fueron determinantes para Ana Beatriz García, agente en desarrollo de la promotoría Medrano Cerrillo Consultores. Actuaría de profesión, no oculta que durante gran parte de su vida miró con recelo, desde su trinchera como profesionista, la carrera de agente de seguros; sin embargo, rodeada de fórmulas actuariales, los índices estadísticos no alimentaban su verdadera vocación: tocar la vida de extraños y conocidos por medio de una asesoría integral en materia de administración de riesgos.

A cinco años de haber incursionado en el terreno de la intermediación de seguros, García afirmó que reunir el coraje para renunciar al confort que representa ser empleado no fue cosa sencilla, sobre todo cuando se sabe muy poco sobre asesoría patrimonial; no obstante, afirmó, la capacitación constante, la perseverancia y la actitud de servicio fueron los factores que le permitieron cultivar su confianza y encauzarse en la senda del crecimiento como agente.

García precisó que en sus primeros pasos como asesora sufrió reveses que la llenaron de dudas y de incertidumbre. En tal sentido, apuntó que la disciplina para incrementar sus conocimientos en lo que se refiere a planificación financiera fue determinante para sortear con éxito su época como intermediaria novata.

“Ser disciplinado es una apuesta que siempre arroja buenos frutos en cualquier profesión. La carrera de asesor de seguros no es la excepción; por eso, a pesar de que durante mis primeros meses no alcancé el éxito con facilidad, en lugar de renunciar y buscar excusas, me enfoqué en capacitarme sin desmayar, porque identifiqué que los prospectos solamente desean que les puedas resolver sus dudas con argumentos verídicos, que deben estar acompañados de una asesoría experta, profesional y muy integral”, explicó García.

Enfocarse en sus fortalezas fue otro de los factores que le permitieron a García avanzar de forma sólida en la carrera de agente de seguros. Al respecto, puntualizó que el secreto que separa a un intermediario ordinario de otro sobresaliente estriba en completar cada una de las tareas diarias, por más sencillas que parezcan, con total dedicación y profesionalismo.

Casi al término de su intervención, García señaló que aquellos agentes que apenas inician en la carrera no deben olvidar que parte de su evolución en el negocio dependerá en gran medida de la actitud que adopten frente a los desafíos que trae consigo



ANA BEATRIZ GARCÍA

el camino del emprendimiento.

“A veces, como seres humanos nos dedicamos solamente a quejarnos. Pienso que, si eres un intermediario que quiere trascender, debes dejar atrás los pensamientos negativos; es decir, no hay otra alternativa sino deslindarnos de esa mentalidad que gira alrededor de la victimización constante. En definitiva, debemos encontrar aquellos factores que nos permitan enamorarnos de nuestro oficio; pero más importante aún es que trabajemos para conseguir que las cosas sucedan”, finalizó García.

CINCO HÁBITOS BÁSICOS PARA SER UN AGENTE EXITOSO

1 Enamórese de su trabajo. Viva su profesión con entusiasmo.

2 No subestime su oficio. Reflexione sobre la benéfica repercusión que genera el seguro en la sociedad.

3 Tenga un horario. No confunda ser su propio jefe con improductividad laboral.



4 No le tema a la innovación. Sea abierto al cambio y brinde una asesoría fresca, ágil y creativa.

5 No deje de capacitarse. La capacitación, más que un gasto, es una inversión que arroja frutos dulces a largo plazo.



Hugo Silva

@hsilva@globalab.com.mx

TE LO ASEGURO

Hora de balances, de compulsión, de reflexión, de regocijo por las metas alcanzadas y de análisis respecto de aquellas en que nos quedamos cortos. Pausa obligada para el conteo de bajas y recomposición de la tropa, cualquiera que sea la denominación que nos plazca: familia, empresa, colaboradores, amigos; vaya, de los nuestros —porque nuestro es lo que amamos, aunque no nos pertenezca, aunque no lo sepan.

Nuestro es el andar, el tropiezo, la recomposición y la podredumbre, la esperanza y la desilusión, el golpe, el quebranto, el llanto y la desesperación. Nuestra, la huérfana derrota y el abandono convencional que reconoce al éxito como úni-

co padre.

Pero nuestro también el cálido regocijo del deber plenamente cumplido, el orgullo del esfuerzo sin condicionamiento, la plenitud con la que acompañamos al alma cuando superamos las expectativas de nuestros clientes, de nuestros compañeros, de nuestros superiores.

Nuestra, la recompensa del amor a prueba de todo —fraguado a tesón y fuego— de nuestra familia, padres, cónyuge, hijos, hermanos.

Nuestra, la paz al llegar a casa con la satisfacción de aportar para que familia, entorno, sociedad y país sean mejores que ayer, con la esperanza del mañana, cuya promesa de prosperidad siempre será cumplida a favor del que trabaja, del que estudia, del que se entrega con pasión, con verdadero fervor, a la noble tarea de la superación personal que, sumada a la de todos, nos llevará a levantar a este gigante mal herido —grave pero no de muerte— llamado México.

Nuestras, las creencias, todas válidas, todas respetables, y sin duda todas capaces de orientar nuestro devenir hacia un horizonte de valores universales que nos permitan evolucionar, hasta salir del cascarón casi primitivo en el que nos encontramos, llevándonos al establecimiento de una sociedad culta, comprometida, justa, industrial, inteligente, respetuosa y solidaria.



Lo que es nuestro

No más división, propuesta o aceptada. No más clasismo, no más colores. No más intolerancia, no más encono, no más machismo, no más feminismo. No al abandono de los valores, no a la inclusión como bandera de exceso verbal, físico e ideológico. No a la alteración del orden, no al escarnio de la historia. No a la justificación estúpida, no a la culpa de otros; no

a la improvisación, no al olvido banal, no al dejar correr, no al abrazo para dejar impune el balazo.

Bienvenidos el trabajo, el compromiso, el empleo. Arrojemos la exigencia de lo bien hecho, de la limpieza, de la cultura, de

la historia, de nuestro origen, de nuestro aquí y de nuestro ahora. Nunca más la desidia vestida de sombrero y calzón de manta. Sí a la preparación diaria, a la especialización en lo que hacemos, al hacerlo no bien sino excelente.

Bienvenido 2020: exígenos, que sin duda estaremos a la altura de las circunstancias; exígenos, porque nosotros lo haremos contigo. Nos comprometemos a hacer rendir cada segundo, a honrar nuestra sangre, nuestros valores, nuestras familias con cada decisión, con cada

compromiso, con cada ladrillo, con cada palada, con cada transacción, con cada llamada atendida, con cada reunión de trabajo celebrada, con toda actividad que lleve aparejado nuestro ámbito para, en suma, hacer de esta la gran nación que merecemos y que nos espera desde hace tiempo como amorosa madre segura de encontrar reciprocidad en nosotros.

Agradezco a mis admirados Genuario Rojas Mendoza y César Rojas Rojas su confianza y el espacio que amablemente me brindan; a Luis Adrián Vázquez Moreno y a todo el equipo de colaboradores que hacen de *El Asegurador* la publicación especializada más importante del sector.

Agradezco a quienes les dedican algunos minutos de lectura a mis propuestas, compartiéndolas, comentándolas y, sin duda, criticándolas. Todo es bienvenido.

Agradezco a Dios, a mi familia, a mis amigos, a la empresa a la que presto mis servicios, a nuestros clientes, que nos favorecen con su preferencia.

Deseo que 2020 sea el año en que los deseos de todos se cumplan. ¡Larga vida y felicidades! ¡Te lo Aseguro!

SEGUROS EL POTOSÍ | A mi lado

Más de 70 años, a mi lado.



SEGURO DE AUTO



SEGURO DE VIDA



SEGURO DE CASA



SEGURO DE EMPRESAS

01 800 480 3100

www.elpotosi.com.mx

LOS NÚMEROS CUENTAN

Antonio Contreras

gar2001@hotmail.com

El hámster (segunda parte)

La ruedita del hámster ya le sale humo...

La captación de impuestos por parte del Gobierno Federal ha caído en el segundo semestre del año, aunque el acumulado todavía se sostiene.

La causa más obvia parece ser la falta de crecimiento del PIB: a menor base impositiva, menor recaudación. Sin embargo, hay otras razones importantes, como la caída de los ingresos petroleros por menor volumen de venta y por menor precio, así como la disminución del IVA por la pérdida de vapor en la marcha del consumo.

El Gobierno mostró una mesura inesperada en 2019, con un subejercicio del presupuesto autorizado. El año 2020 luce diferente, con el aviso de un incremento al gasto para favorecer los programas sociales, bandera de Morena, y el impulso al crecimiento económico del país mediante un gasto mayor en infraestructura.



Lo malo es que las fuentes de recursos del país son pocas y limitadas: nuevos impuestos sólo deprimirían aún más el consumo; y aumentar las tarifas de luz o la gasolina generaría dinero para los más amolados, pero restaría empuje al gasto de la clase media en bienes y servicios. Redistribución a fuerza, con el ejemplo de la rebelión chilena tan fresco, no parece una alternativa inteligente.

Aumentar la deuda para igualar un ingreso a la baja con un presupuesto mayor de gastos nos vuelve a llevar al callejón sin salida de mordernos la cola al endeudarnos más para pagar la nómina, los subsidios a pensiones, los presupuestos de los estados y, ¡sorpresa!, la elevadísima partida destinada a pagar los intereses de la deuda eterna. Es como un jefe de familia que recurre nuevamente al "sablazo" para pagar la tarjeta de crédito, los uniformes escolares y el gasto de su esposa para el próximo mes.

Aristóteles Núñez, a pesar del rimbombante nombre de pila, no es un fifí: nació en Oaxaca y estudió administración industrial y una especialidad en finanzas en el Politécnico. Su eficiencia como cobrador lo catapultó a la dirección del SAT (Servicio de Administración Tributaria) en el sexenio que terminó hace un año. Fue como una ida al dentista: nos dolió, pero también nos procuró un alivio impostergable.

Aristóteles ya no renovó contrato con la Cuarta

Transformación; paradójico, pues él es el arquetipo del funcionario eficiente y con compromiso social que tanto alaban en Morena.

Aristóteles Núñez, filósofo predestinado, sostuvo en su despedida: "El deseo o la aspiración de salir adelante de muchos mexicanos está fundada en el pensamiento mágico, en el evento fortuito o en la suerte: sacarse la lotería, recibir una herencia, encontrar el tesoro, robar sin ser descubierto o que alguien superior les dé. Con una mayoría social así, resulta fácil que venga un profeta falso, un redentor, líder demagogo o mesiánico a gobernar el país".

Para que la cuña apriete, tiene que ser del mismo palo.

Aristóteles y los eficientes jóvenes del SAT aumentaron la recaudación del Impuesto Sobre la Renta (ISR) y del Impuesto al Valor Agregado (IVA) de manera significativa en el sexenio de Peña Nieto: 71 por ciento en seis años, incremento importante, aun con inflación, lo cual elevó la proporción de los impuestos expresada como un porcentaje del Producto Nacional Bruto. Mucho más contribuyentes declararon y pagaron sus impuestos. Si no fue la convicción, el miedo sí que motivó la regularización.

Ahora, sin Aristóteles, maestro de la fiscalización, al frente, sin la ampliación de la base y sin el castigo a morosos y tramposos, incluyendo a varios gobernado-

res, la 4T tendrá que reducir la marcha a tercera. Ojalá no se les ocurra echar a andar la fábrica de billetes, pues su ineficacia y el castigo a mediano plazo para los más pobres en que ello redundan están comprobados.

A pesar de los logros de la autoridad, la recaudación de impuestos en México no llega a 14 por ciento del PIB, lo cual ubica a nuestro país en el último lugar entre los países de la OCDE, cuyo cobro de impuestos, en promedio, es mucho mayor. Si la tasa máxima de ISR es de 35 por ciento y la única del IVA es de 16 por ciento, no queda duda de que somos pocos quienes pagamos impuestos; la mayoría, léase economía informal, facturas falsas o declaraciones amañadas, busca por todos los medios evadir una obligación que debería ser de todos. Muchos hoyos en la manquera en aras de mantener la "paz social", amenazada por los bajos ingresos de dos tercios de la población, empobrecido sector que ha contemplado el enriquecimiento de la pequeña minoría de arriba a niveles estratosféricos, apoyada por el presidente empresario de nuestro reciente padecimiento.

El margen de maniobra del Gobierno es reducido, condenado éste por los errores del pasado que consumen una proporción importante del gasto para pagar intereses de la improductiva deuda de otras épocas, el pago de pensiones a los mexicanos de primera y el sostenimiento de la nómina de la burocracia. Puro sacar agua del velero para que no se hunda, pero poca inversión en velas para impulsar su avance.

¿Qué soluciones pueden plantearse para que la nave se mueva?

No podemos plantear soluciones tipo Argentina, de renegociar el pago de la deuda. Tenemos que cumplir con el pago de los intereses para continuar gozando de una calificación que fomente la inversión. Dejar de pagar es dispararse en el pie. ¿Entonces? ¡Deja de endeudarte! Corta en pedacitos la tarjeta de crédito y deja claro que por ahí no va.

¿Tienes una burocracia muy pesada? No despidas personal, pero congela vacantes y olvídate de grandes incrementos de sueldo. Si vivir fuera del presupuesto es vivir en el error, cambia la premisa. Eso sí, no cortes músculo, pues deshacerte de elementos valiosos como Aristóteles te va a salir más caro.

¿Y las aportaciones a los estados? Ya decídate: si le estás apostando al federalismo, ¡hazlo de una vez! Evidentemente, tienes que solicitar la aportación de Nuevo León para ayudar a Oaxaca, pero deja la tibieza de proclamar un federalismo inexistente para continuar con el "clientelismo" que suma alianzas pero te hunde en una situación insostenible. Federalismo o centralismo, pero deja de gastar sin control y de permitir que el ejecutivo de los estados se endeude en beneficio propio. Ya no te puedes dar esos lujos.

¿Eliminar el esquema de pensiones de trabaja 20 años, jubílate y deja de preocuparte, pues yo mantendré tu nivel de vida los siguientes 30 años a costa de los mexicanos de segunda, que sólo disfrutarán algunos años de una jubilación menguada? No es posible, pues hay que aguantar el palo dado, pero cambia el esquema de aquí en adelante y por lo menos alarga la edad de retiro de los privilegiados que esquían remolcados por un bote de remos donde trabaja la mayoría. ¿Que te van a protestar? Pues fájate los pantalones y equilibra un poco la desniveladísima balanza.

Por último, no olvides la necesidad de elevar la calidad de la educación como llave fundamental para salir del atolladero en el largo plazo, y por favor ayuda a Pemex, cuya crónica de muerte anunciada leemos todos los días, a tener un fin productivo. Pensar que la gastada locomotora, obsoleta y con muchos tripulantes, va a remolcar el desarrollo del país recuerda a un avestruz, en este caso ganso cansado, metiendo la cabeza en la arena.

#Opinión

#Seguros

Pese a vaivenes de la economía, el sector seguros se mantiene estable y resiliente

Luis Adrián Vázquez Moreno
@pea_lavm

Eugenia Martínez, directora asociada de la calificadora Fitch Ratings, dio a conocer en conferencia de prensa que el organismo que representa resolvió otorgarle una perspectiva de crecimiento estable a la industria aseguradora mexicana luego de reconocer su capacidad técnica, solvencia y alta resiliencia ante los vaivenes de la economía del país; aunque también pronosticó un entorno operativo desafiante para el sector asegurador mexicano en 2020 debido a la esperada desaceleración económica y a la creciente incertidumbre sobre la aplicación de políticas públicas.

La directiva de Fitch Ratings agregó que, a pesar del entorno arriba mencionado, el sector asegurador logrará cerrar 2019 con un crecimiento real de primas emitidas de alrededor de 5.8 por ciento, resaltando que la industria aseguradora posee un perfil financiero relativamente sólido y que ha mostrado capacidad de recuperación, dado el crecimiento sostenido y la suficiencia de las reservas de capital y técnicas.

Eugenia Martínez indicó también que la perspectiva de calificación estable del sector indica que la mayoría de

las calificaciones en escala nacional serán reafirmadas en caso de que exista un desempeño técnico adecuado en el corto y mediano plazo, aunado todo ello a niveles de reservas y capital suficientes impulsados por un marco regulatorio fuerte.

Martínez detalló que otro de los elementos que se tomaron en cuenta para otorgar dicha calificación fue el dinamismo en los seguros de Auto, que, si bien no crecieron en la proporción que se esperaba en virtud de la implementación del seguro obligatorio, mostraron un comportamiento ascendente digno de tomarse en consideración, al igual que el seguro de Vida, que mostró estadísticas sobresalientes en cuanto a su porcentaje de participación.

La funcionaria de la calificadora consideró que el mercado mexicano ha mostrado la resiliencia referida debido a que convergieron algunos puntos que calificó como fundamentales para encarar el escenario adverso: la parte técnica y operativa, que potencializaron aún más su desempeño, sobre todo después de la entrada en vigor del marco regulatorio y los márgenes de solvencia registrados

a partir de la incorporación del modelo Solvencia II.

Martínez explicó asimismo que es de destacar el adecuado manejo de la siniestralidad, a pesar de los eventos naturales catastróficos que se enfrentaron en 2017, ante los cuales las compañías de seguros inmediatamente mostraron una resiliencia adecuada.

Eugenia Martínez hizo hincapié en que el crecimiento de 5.8 por ciento proyectado para el cierre de 2019 en gran medida fue impulsado por el negocio de Vida con componente de Ahorro, segmento cuya producción ha sido bastante acelerada y en el que han puesto mayor interés los grupos financieros, particularmente otras aseguradoras, en su afán de ofrecer ese tipo de coberturas.

La representante de Fitch Ratings consideró que para 2020 podría generarse una tendencia mayor hacia la diversificación de los portafolios de inversión, lo que seguramente dotaría de una rentabilidad mayor a las aseguradoras.

Para el año 2020, la agencia vaticina un crecimiento menor de los sectores asegurador y afianzador de México debido a la incertidumbre económica,

Así lo califica Fitch Ratings, que estima un crecimiento de 5.8 % en 2019

así como por el efecto del dinamismo macroeconómico en el perfil del sector; aunque, por otra parte, la industria podría beneficiarse de la producción de productos de bancaseguros para pólizas de Vida y No Vida (Daños).

La siniestralidad que registró la industria responde principalmente al aumento de 13 por ciento respecto al total de 2018 en el pago de indemnizaciones asociadas a pólizas de seguro de Separación Individualizada; aunque hay que decir que el sector se benefició parcialmente por la contracción de la siniestralidad en el ramo de Daños debido a que todavía en 2018 se pagaron reclamaciones derivadas de los sismos de 2017, explicó Eugenia Martínez.

Finalmente, la colaboradora de Fitch Ratings indicó que la cobertura que presentó descalabros durante el periodo señalado, es decir, 2019, fue el seguro Agrícola, que acusó una contracción de 54 por ciento en primas emitidas como consecuencia de la reducción del presupuesto asignado (del orden de 22 por ciento) respecto al año anterior.

No obstante, vislumbra un panorama operativo desafiante por desaceleración e incertidumbre

CELEBRACION ANUAL ALAMO SEGUROS 2019

Alamo SEGUROS



Para cerrar un gran año de grandes resultados, el Equipo Administrativo y Fuerza de Ventas de Alamo Seguros se dieron cita en días pasados para celebrar un gran cierre y convivir en Familia.

En el evento Hugo Mesa, Vicepresidente de Negocio Público de MetLife, compartió con los asistentes datos y fechas importantes desde la fundación de la empresa hace 35 años, el desarrollo que ha tenido, y las expectativas de reforzar y superar este 2019 los resultados del ciclo anterior.

De igual manera su Directora Alejandra Altuzar, agradeció a todos su empeño y dedicación por hacer de este año que esta por terminar, un año exitoso en la Historia de la empresa, haciendo énfasis en que los esfuerzos de todos y cada uno de los miembros del equipo es fundamental para seguir construyendo la historia.

Alamo Seguros desea a todos, lo mejor para este Fin de Ciclo, y un 2020 lleno de Bendiciones. ■



Renovarse para trascender



Maury Said González

Gerente general de Aspro GAMA International México

Es difícil comenzar a escribir cuando recibes una cantidad grande de artículos de gente exitosa con amplia experiencia. A veces pensamos que las acciones que realizamos no tienen relevancia hasta que uno se detiene un momento y gira para mirar esas pequeñas acciones que, cuando se juntan, van realizando grandes cambios. Incluso cuando ves a un grupo de personas que se han consolidado en un equipo de trabajo que colabora en sinergia constante, en ese momento sabes que algo estás haciendo bien.

Yo empecé al frente de Aspro GAMA International México como gerente general hace dos años, un reto que, como todo en la vida, es inesperado, y que, si bien venía laborando en el ramo asegurador, es un enfoque nuevo y que implicaba una perspectiva diferente de aquella con la que venía trabajando. Sin embargo, con la tutoría de grandes promotores y amigos he podido emprender nuevos proyectos dentro de la asociación.

Hoy tenemos nuestra propia revista, *Aspro News*, una publicación mensual hecha con promotores para promotores en donde buscamos brindarles las mejores prácticas de los mejores, esperando que sea una motivación para los noveles que se van integrando a esta asociación. Con esta pequeña contribución, albergamos la expectativa de que sus promotorías puedan

crecer y mejorar día con día.

Logramos instituir el Día del Promotor, un evento en el que los asistentes se sintieron parte de una sola comunidad porque, más allá de las compañías, nos une el compromiso que tenemos, en primer lugar con nuestro país. También nos hermana el ánimo de emprendimiento con el que buscamos mejorar día con día y llevar de la mano a equipos de trabajo exitosos, porque sin lugar a dudas detrás del logro de cada uno de los agentes de seguros se encuentra un trabajo de liderazgo y coaching que busca explotar el potencial de cada uno de ellos para que puedan ser mejores cada día.

También hemos llevado a cabo dos Congresos LAMP, espacios en los que se ha buscado compartir conferencias de buenas prácticas para que ustedes sigan explotando y desarrollando esas habilidades que los han llevado a ser grandes líderes. Y deseamos que a su vez puedan compartir esas experiencias con otros promotores; es decir, son espacios de líderes formando líderes que nos conforman como una asociación sólida.

Nuestras relaciones también se han fortalecido con amigos y colegas de GAMA International, que nos han acompañado en este camino y han sido nuestros mentores. Además, nuestros amigos de Latinoamérica nos han honrado con su presencia, creando lazos fuertes, cimentados en la colaboración y retroalimentación mutua, en el respeto y el orgullo de ser emprendedores latinos.

Durante este tiempo nos hemos renovado: nuevas personas, nuevas prácticas e ideas innovadoras con un equipo multidisciplinario. Pero tenemos la convicción de que se puede siempre mejorar, y el hecho de que tengamos diferentes puntos de vista en lugar de debilitarnos nos fortalece, porque nuestras propuestas están vistas desde diferentes enfoques y se van enriqueciendo con las diversas miradas.

Como asociación, estamos comprometidos con nuestros socios, con el sector asegurador, que esperamos que crezca cada día más y se fortalezca de manera conjunta y se forme un frente que resalte el emprendimiento de los mexicanos y mexicanas que se ponen nuevos retos, los superan y van por más, liderando

equipos de trabajo que dan bienestar a sus familias y que también benefician a más personas a su alrededor.

Ustedes, como socios, son un pilar de vital importancia para esta asociación, ya que por medio de sus buenas prácticas y su experiencia nos ayudan a que los promotores que apenas van iniciando vayan avanzando y consolidándose.

A nombre de la asociación, quiero agradecer a todos nuestros socios y socias el hecho de que confíen en nosotros y de que nos sigan en las publicaciones que realizamos para ustedes. Gracias por hacernos un espacio en sus agendas de trabajo para regalarnos una entrevista; por su dedicación al escribir esos artículos que reflejan sus historias de vida y sus vivencias en este noble sector; por asistir a los cocteles y desayunos entre líderes que nos permiten realizar un trabajo colaborativo y crear nuevas estrategias para implementar en sus promotorías.



Maury Said González acompañado de su equipo de trabajo

Gracias a nuestros socios de recursos con los que hemos creado alianzas para difundir todas las acciones que se realizan, así como todos y cada uno de los logros de nuestros integrantes, en los que se evidencia el tiempo, el esfuerzo y la dedicación.

Y, por supuesto, deseo manifestar un agradecimiento especial a los integrantes del Comité, que, independientemente de la ubicación de sus promotorías a lo largo de la república, mantienen el compromiso con la asociación y la responsabilidad de llevar a cabo actividades que mejoren la cultura del liderazgo entre los promotores. Gracias, Tere, Adolfo, Soco, Alejandro Julián, Toño, Sylvia y David. Gracias a todos nuestros embajadores, que realizan sus labores como integrantes del comité a lo largo de la república.

Y gracias a mi equipo de trabajo, que día a día me apoya y me demuestra el compromiso que tiene con Aspro. Si bien es un equipo joven, tanto en edades individuales como en tiempo de conformación, su energía, vitalidad y experiencia son aportes significativos para que sigamos avanzando. Si se preguntan qué hace un comunicador, una contadora, un trabajador social, una psicóloga y un estudiante de ingeniería juntos, puedo decirles con toda seguridad que conforman un equipo virtuoso de trabajo y que sin lugar a dudas lograremos cosas aún más grandes. Gracias, Elizabeth, Mario, Kathya y Honorio, por su entrega y dedicación.

A nombre de todos los que conformamos Aspro GAMA International México queremos desearles felices fiestas y que el próximo año 2020 sea próspero, lleno de grandes proyectos, muchas satisfacciones y abundancia para ustedes, su familia y todos los que los rodean.

#AsproGama #Seguros

#DesarrolloHumano

Shabbat

Nissim Mansur T.
mansurnissim@gmail.com

Se trabaja de firme toda la semana.

En la acción hay aciertos, fracasos, circunstancias favorables o adversas...

La lucha continúa siempre, no importa de quién o de qué se trate...

Fácil no es.

Se inicia, se intenta, se vuelve a intentar, se espera, se lucha, se pierde, se gana...

Existe un mandamiento que es el descanso total el día séptimo de la semana, no importa bajo qué circunstancia se esté viviendo.

Hay que descansar...

Los que tienen la sabiduría y el buen tino de acatarlo luego se dan cuenta de las ventajas y bondades de este mandamiento.

Los problemas por resolver adquieren otra dimensión; las preocupaciones se vuelven más manejables...

El vivir vuelve a tener sentido; el ánimo se renueva.

El descansar el séptimo día de la semana es un mandamiento para toda la humanidad...

¡Trabajar es necesario; descansar también!

#Seguros #Opinión

El proceso de sucesión en la empresa familiar



MÁS ALLÁ DEL NEGOCIO

David Paniagua

que uno de los principales factores para lograr una sucesión exitosa, si no es el principal, es contar con una planeación minuciosa y exhaustiva del proceso. No obstante lo anterior, son muy pocos los negocios que cuentan con un plan estructurado para llevar a cabo una sucesión exitosa. Según Wayne Rivers (2016), existen al menos cinco razones importantes para poner en marcha la planeación de nuestra sucesión:

- Es buena para los clientes.
- Es buena porque da certidumbre de largo plazo a los empleados y, por ende, a la empresa, que así contará con empleados más comprometidos.
- Es lo más honesto y honorable.
- Permite una planeación a futuro.
- Fomenta el crecimiento e inversión de la empresa.

Aunque quizá resulte obvio pensar que la sucesión de toda empresa debe ser un proceso planeado, desafortunadamente en la gran mayoría de los casos ésta se presenta como un suceso inesperado, de manera tan repentina que no existe un abanico amplio de alternativas ni se puede pensar en su respectiva evaluación e implementación gradual. En la práctica, en la vida real, la sucesión se presenta sin un plan y de forma abrupta, y ante tal emergencia se toman las únicas opciones viables, las que se tienen a la mano, y no las más convenientes.

Casi todos los autores (y mi observación de muchos casos en el mercado se adecua a este diagnóstico) coinciden en

Se piensa que el proceso de sucesión debe empezar a pensarse cuando el líder de la empresa familiar se acerca a su etapa de retiro. Sin embargo, son muchos los sucesos que se pueden presentar en cualquier momento de la empresa, y para todas esas contingencias un plan sucesorio sería sumamente útil. El fallecimiento o incapacidad grave del líder, algún problema serio en el negocio o un cambio repentino y adverso en el mercado son solo algunos factores que pueden sobrevenir y que, de no estar

nosotros preparados, pueden comprometer la existencia de nuestra empresa, con todos los efectos negativos que ello acarreará para clientes, empleados, dueños y sociedad en general.

Carlos Núñez Urquiza y Raúl Belmonte Olivares en su libro *La sucesión de la empresa familiar mexicana* [1] identifican 10 pasos para efectuar un proceso sucesorio exitoso. Estos pasos son:

- Definición del tipo de empresa que se quiere tener en un futuro.
- Determinación del perfil de quienes deberán manejar la empresa.
- Identificación de posibles candidatos, internos o externos.
- Diseño de un plan de formación de los posibles candidatos.
- Evaluación sistemática de cada uno de los candidatos.
- Decisión sobre la selección del candidato.
- Plan de retiro para el presidente o director general actual.
- Comunicación de las acciones a los diferentes actores interesados.
- Acompañamiento para el sucesor y definición de las facultades que conservará transitoriamente el líder actual.
- Formalización por escrito del programa de relevo y de las decisiones complementarias en materia de propiedad y atribuciones.

Personalmente, considero que cada uno de estos factores es sumamente importante, y puedo observar que aquellos despachos, corredores o promotorías de seguros que llevan parcial o íntegramente estos pasos de forma sistemática no solo han logrado una sucesión exitosa, sino que muestran un crecimiento muy importante desde que se inicia el proceso. En una ocasión escuché a Phil Richards, expresidente de NorthStar Group (la promotoría más importante de Estados Unidos), decir que, a partir de que se dio cuenta de que su principal responsabilidad dentro de la empresa era encontrar y formar a su sucesor y actuó en consecuencia, la empresa se "destapó" y creció como nunca lo habían siquiera soñado. Actuar con un plan sucesorio institucional presenta enormes beneficios, y no solo al momento de la sucesión, sino mucho antes.

En las siguientes entregas veremos con todo detalle cada uno de los 10 pasos y analizaremos cuáles son los principales obstáculos a los que nos enfrentaremos. Espero que esta columna les haya sido de utilidad y les deseo una Navidad muy feliz y lo mejor para el Año Nuevo.

[1] Carlos Núñez Urquiza y Raúl Belmonte Olivares: *La sucesión de la empresa familiar mexicana*, Ciudad de México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2018



Mejor experiencia para TI

CUMPLE 10 AÑOS

Durante 10 años hemos logrado con compromiso, honestidad, colaboración, calidad y pasión, hazañas que, si alguien nos hubiera mencionado que las superaríamos, no lo creeríamos. Los desvelos, cansancios e inquietudes se transformaron en reconocimientos que cada día logran empoderarnos.

¿Sabes algo? Queremos convertirte en "Nuestro Fanático". Que cada vez que escuches **Reingtec** estés convencido que somos los únicos que podemos hacer que te "Asombres con el uso de las Tecnologías de la Información". Que somos los únicos en "Contribuir para que disfrutes del uso de las Tecnologías de la Información" y así alcanzar nuestro propósito que es "Aportar valor al negocio".

Somos un equipo fuera de serie. No nos gusta (y nunca nos gustará) seguir los patrones "comunes" y gracias a esa locura hoy estamos juntos después de 10 años.

¡Vamos por un WOW Familia Reingtec!

Abel Cejudo Vargas, Director General



AMASFAC

Todos somos **AMASFAC**

La presencia de **AMASFAC** a nivel nacional brinda un conveniente apoyo a los intereses de los agentes de seguros y fianzas, facilitando el diálogo con autoridades, asociaciones afines y la comunidad en general.

Tenemos el honor de formar parte de organizaciones internacionales, como la WFII (World Federation of Insurance Intermediaries) y la COPAPROSE (Confederación Panamericana de Productores de Seguros). En un ambiente de cada vez más globalizado, es vital enriquecer nuestra visión como el conocimiento de las mejores prácticas que ejercen en todo el mundo.

Otro signo de la era que estamos viviendo es el despertar de las empresas y asociaciones a la responsabilidad social. En **AMASFAC** asumimos el rol de integrarnos a esa toma de conciencia colectiva para lograr una mejor sociedad, contribuyendo con lo que hacemos mejor; promover la cultura de la previsión y la cultura del ahorro. Para ello organizamos eventos y campañas como la Semana Nacional de la Previsión, que se ha efectuado desde hace 22 años, con el fin de ofrecer a los niños el entendimiento de los riesgos a los que estamos expuestos, así como la importancia de su reducción y protección.

Por otro lado, una de las actividades clave de nuestra Asociación es la de organizar encuentros que aporten elementos de profesionalización a los intermediarios.

Es por eso que regularmente reunimos líderes de opinión, expertos en la industria de seguros y fianzas y, por supuesto, a los mejores talentos en nuestros Seminarios y Congresos, algunos con carácter internacional. En ellos se plantean temas de actualidad y tendencias hacia el futuro, para ayudarnos a anticipar los cambios que nos permitirán mantenernos a la vanguardia de nuestra actividad.

Una vez al mes se llevan a cabo sesiones de formación, profesionalización y convivencia con todos los asociados factores clave de la industria en cada una de las 38 Secciones que conforman **AMASFAC** a nivel nacional. Buscamos integrar expertos en el campo técnico, de negocios, liderazgo y, por supuesto, en los diversos aspectos del desarrollo personal; dichos expertos apoyan con su retroalimentación para resolver dudas o casos complejos, cuando se presentan a alguno de nuestros asociados en el ejercicio de sus actividades diarias. Además generamos sinergias entre distintas especialidades para complementar talentos y poder ofrecer soluciones de protección integral a los clientes.

Dado que nuestra tarea es apoyar en todo momento nuestros asociados también les auxiliamos con las gestiones y trámites que se realizan ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (destacan la cédula profesional, los exámenes de acreditación la póliza RC, así como subir al portal al portal de la Comisión todos los documentos para registro).

Con el objetivo de mantenernos conectados constantemente establecemos vínculos de comunicación y difusión a través de nuestro portal de internet nuestro libro anual Profesionales; Seguros y Fianzas, la Revista **AMASFAC** (mensual) y el boletín semanal.

Como una manera de reconocer el enorme trabajo y esfuerzo que implica ser intermedio de seguros y fianzas, otorgamos anualmente el "Trofeo AMASFAC" en Vida y Gastos Médicos Mayores y el "Trofeo de Garantías" en el ámbito de fianzas. A través de nuestra Cancillería, un grupo de ilustres asociados confieren la "Orden al Mérito" aquellos que de manera sobresaliente aportan para el desarrollo y fortalecimiento del sector.

Recientemente se ha celebrado el primer Foro "Visión de Mujer", una iniciativa de la Sección Tampico, dirigido a mujeres de todas las edades donde escucharon conferencias sobre previsión, salud, liderazgo, crecimiento personal y empresarial. Esperemos que este sea el inicio de más eventos que aborden la creciente influencia de las mujeres en la industria intermediaria de seguros y fianzas.

Ser miembro de **AMASFAC** trae beneficios especiales a sus asociados; para el mejor ejercicio de sus labores de venta y administración, establecemos convenios con mejores proveedores para ofrecer un precio y servicio preferencial en servicios y herramientas que facilitan el trabajo que nuestros agentes, siempre con un enfoque de evolución e innovación. Como estrategia para atender las inquietudes de todos los miembros, también organizamos eventos de integración y convivio entre los que destacan nuestros tradicionales torneos de golf y de dominó en toda la comunidad aseguradora y afianzadora.

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

Porque unidos logramos más...
¡Sumando vamos!

Mensaje de Año Nuevo

Que en 2020 siempre te acompañe la prevención, protección y la asesoría de un Agente de Seguros y Fianzas...

Claudio Castañeda
Director Ejecutivo de AMASFAC

www.amasfac.org

f 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

2020, año de nuevos retos y grandes expectativas



CHARLEMOS SEGUROS

Alfredo González

@algonbe@hotmail.com @risk_mr

Llegamos al final de un año caracterizado por la incertidumbre ante el cambio de Gobierno que se dio en los últimos días de 2018, con grandes dudas entre el empresariado y con muchos tropiezos y pocos aciertos (aunque sí los hubo). Al nuevo Gobierno le ha costado mucho trabajo conocer la diferencia entre una campaña política (la más larga de la que se tenga recuerdo) y el ejercicio del poder.

Por ello, mis estimados amigos, los invito a que Charlemos Seguros sobre los retos que nos plantea el año 2020, a punto de comenzar, y las expectativas que sobre él existen en nuestra querida industria aseguradora, que siempre en épocas de crisis ha mostrado su fortaleza y ha capitalizado el entorno para conseguir crecimientos, aun en circunstancias adversas.

Comenzaré diciendo que una de las asignaturas pendientes de las nuevas autoridades ha sido el crecimiento económico, y pasamos de un crecimiento muy bajo durante la última Administración a un crecimiento nulo durante el primer año del presidente en turno; más preocupante resulta escuchar declaraciones en las que se reconoce que la economía no crece pero se afirma que "existe mejor distribución de la riqueza". Aquí es en donde yo me pregunto: ¿cuál es la riqueza que se pretende distribuir en una economía que no crece?

Al respecto me conforta recordar que la industria aseguradora siempre ha presentado crecimiento, al menos en los tres periodos de crisis que me ha tocado vivir en los poco más de 20 años que llevo laborando en el mercado asegurador, y aún albergo el deseo de que ello suceda nuevamente ante una situación de recesión económica, que parece inminente; sin embargo, también creo que la incertidumbre que se vive hoy en México es algo que no había sido tan palpable en las crisis recientes.

Lo que he podido observar, al menos



en el tema de seguros médicos, es que la gente, a fin de conservar sus pólizas y no perder la antigüedad, ha hecho toda clase de ajustes, con los que se consigue abatir el costo, pero en detrimento de la protección que brinda este producto, ya que los deducibles solicitados son cada vez más altos y los niveles hospitalarios solicitados van a la baja; algo muy similar he visto en las pólizas de seguro de Auto, en las que las coberturas amplias han pasado a limitadas, situación que provocará sin duda un incremento en los costos, ya que en los últimos meses la cobertura más afectada en este producto es justamente la de robo total.

En fin, para no cansarlos más con datos duros, debo decir que 2020 será también un año sobre el que se tienen grandes expectativas en la industria, ya que dará paso a nuevos productos, con coberturas diferenciadas en el mercado; y seguramente veremos el despliegue de toda la creatividad de las áreas técnicas en busca de la consecución de presupuestos dentro de un mercado contraído, como se estima que seguirá en México durante los 12 meses que están por iniciar en unas horas más.

Siempre me ha gustado ver estos temas desde una perspectiva positiva, y creo que los retos del año 2020 serán las oportunidades que busca nuestro mercado; y, a pesar de que no se ve la intención del Gobierno de promover el crecimiento de la industria, será la industria la que mostrará el potencial que existe y la importancia del aseguramiento como un instrumento de crecimiento

de la economía. Como mencioné líneas arriba, ésta es una asignatura que tiene pendiente la autoridad, y no se ve claro cuándo la solventará.

También tengo plena confianza en que la cultura del ahorro florecerá ante la incertidumbre planteada por las decisiones de la gente en el poder, ya que la desconfianza muchas veces hace visible la necesidad de previsión, con lo que creo que los planes personales de retiro alcanzarán un auge, ante los pobres resultados que se esperan de las afores, que constituyen el único esquema que plantea el Gobierno para el retiro de millones de personas que comenzaron a trabajar después de la entrada en vigor de dicho esquema, que dicho sea de paso ya tuvo su primer fracaso en Chile, el primer país latinoamericano que lo instituyó y en donde hace años se comenzaron a sufrir las consecuencias de la insuficiencia del sistema, que ahora todos podemos percibir, ya que ésta es una de las causas de los disturbios sociales que se han dado en nuestro vecino suramericano.

No podemos ser ajenos al deterioro que se ha dado, y que se seguirá dando, en la economía mexicana, la cual no da visos de mejora durante el próximo año y está agobiando de manera importante a algunas industrias en específico,

como la automotriz y la de la construcción. Pero, si somos capaces de manejar el entorno y transformar esas crisis en oportunidades, podemos decir que la industria aseguradora puede ser una de las menos afectadas por los vaivenes económicos y las pifias de los funcionarios que toman decisiones en el actual Gobierno.

Como pueden ver, amigos, hay una expectativa muy grande respecto de lo que puede ser el comportamiento del mercado, el entorno y la cultura aseguradora durante 2020, pero siempre dependerá de nosotros, los que formamos parte de esta industria, conseguir capitalizar los acontecimientos en beneficio de toda la población mexicana.

Así las cosas, hagamos que las cosas sucedan, como siempre se ha conseguido, y mantengámonos en acción, en apoyo a nuestra industria y a la población entera de este bendito país.

Deseo para todos que hayan pasado unas estupendas fiestas navideñas y que la celebración por el inicio del año sea igualmente inolvidable.

Por mi parte, me despidió de ustedes por lo que resta de 2019 esperando verlos por acá y seguir contándolos entre mis lectores a partir de enero, a punto de ver la luz al cierre de esta edición.

¡Un abrazo!

Hay una expectativa muy grande respecto de lo que puede ser el comportamiento del mercado durante 2020

PROPORCIONANDO SOLUCIONES
A LA MEDIDA

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

Médica Vial

24 hrs
365

ESPECIALISTAS EN ATENCIÓN DE ACCIDENTES



VISIÓN EMPRESARIAL

Miguel Ángel Arcique

@arcique

Termina 2019, y con ello un ciclo más de vida.

En este periodo, algunos amigos se fueron, y nuevas vidas llegaron. Es así.

En este ciclo, para millones de seres humanos en el mundo ocurrieron sucesos, algunos calificables como buenos, otros como malos, según sus propios sueños, situaciones y circunstancias.

Sin embargo, lo cierto es que para muchos de nosotros esta vida continúa, y con ello la esperanza y la oportunidad de construir el futuro que deseamos, aun con todos los elementos que puedan parecer adversos a nuestros deseos de paz, cordialidad, comprensión, unión y prosperidad para los que nos rodean y para nosotros mismos.

El precio de la grandeza es la responsabilidad.

Winston Churchill (1874-1965), político británico

Sí, no podemos negar que nuestra patria y el mundo en general viven momentos de descontrol y la búsqueda de nuevos equilibrios, pero tampoco podemos dejar de ver que las libertades, la comunicación y la educación están viviendo tiempos increíbles de potencial expansión aunada a la ruta de la tecnología.

Por mi parte, si bien es cierto que al escribir para ustedes en la edición del fin de cada mes suelo en muchas ocasiones narrar sucesos que tienen que ver con los eventos transcurridos durante ese lapso, en este año 2020 que comienza decido enfocarme en predecir el futuro tal como lo imagino y hacer caso al conocido refrán que dice que la mejor manera de predecir el futuro es crearlo.

En nuestra patria, para las organizaciones de todo tipo, para las familias cualquiera que sea su conformación y principalmente para las personas, la es-

Hacer de 2020 algo grandioso

peranza y la fe constituyen dos fuerzas inimaginables que, aunadas a la voluntad y la acción, pueden transformar al menos el pequeño pedazo de universo que nos corresponde habitar y el brevísimo lapso de lo que llamamos vida.

Así que para qué perder el tiempo solamente en lamentarnos y maldecir lo que nos divide si podemos trabajar lo que nos une y nos hace más nobles.

Así las cosas, en mi planificador anual hoy aparece una frase en el decreto llamado *propósito transformador* y dice claramente: HACER ALGO GRANDIOSO.

Yo no sé de cierto si los actos, las empresas y las ideas aunadas al esfuerzo, la inversión y el trabajo en equipo puedan constituir o construir algo que repercuta de manera notable en mi medio, pero estoy seguro de que, si lo pongo



en mi mente y en mi corazón y lo uno a la fe, la esperanza y la acción, el intento será maravilloso.

¿Me acompañan?

He aquí, pues, tres reflexiones que considero, con base en la experiencia, elementos fundamentales para lograr algo grandioso en el año que comienza; y te invito a practicarlo y compartirlo para lograr un mundo, una familia, una empresa y una patria mejores que los que dejamos atrás en el año que termina.

Dedica tiempo a la planeación. Sueña antes de actuar

La pregunta fundamental de la vida y las empresas:

¿Qué quieres?

La pregunta podrá ser una vez más planteada y respondida en tu corazón cuando por medio de un ejercicio de

reflexión, planeación, reconocimiento de tus fortalezas, puntos a mejorar, circunstancias y consideraciones puedas poner en blanco y negro por medio de planificadores, herramientas, modelos de negocios, planes de ventas y muchos otros elementos que ayuden a soñar pero además a ponerle "número a la cabilia" y sentido a la vida y las acciones del diario acontecer.

Resultará importante que cada vez sumes más tu experiencia, tus habilidades y las de todo tu equipo y familia para que puedas hacer grandes planes, pero sobre todo tengas las herramientas que sustenten las acciones que podrás ejecutar durante todo el año.

Como cada año desde hace más de 20, tengo el gusto de obsequiar el planificador anual a todos mis asesores y clientes en las reuniones de planeación que desarrollamos afortunadamente

do a mares no dura lo que decimos en nuestra patria más que una llamarada de petate.

Lo realmente valioso es tener la información adecuada y dar seguimiento y supervisión mensual a esas acciones, metas y objetivos que nos planteamos para mantener vivo el sueño que forjamos al dar inicio al ciclo anual nuevo.

Si no estableces en el calendario el tiempo mensual para revisar el sueño, las acciones y las finanzas o los números propuestos, tu acto de planeación puede quedarse simplemente en una intención.

¡Vamos, proponte algo grandioso!, y junto con ello ponle fecha, hora y tiempo una vez al mes para revisar tus avances y resultados, analizar los porqués y los cómo, los sueños, las acciones y las estrategias y, sobre todo, los elementos que no pudiste controlar o prevenir en el transcurso de 30 días.

Si haces esto con autodisciplina y lo pones en tu agenda, verás que es más fácil corregir el rumbo o duplicar lo aprendido.

Haz luego resúmenes trimestrales o cuatrimestrales de tus resultados, y por favor no pierdas el sueño, la fe y la esperanza.

Si das seguimiento mensual a tus sueños, éstos podrían no cumplirse, pero pueden surgir otros.

Define tu grandeza

Por último, cuando propongo hacer algo grandioso, considero que no todos tenemos ni compartimos las mismas definiciones de bellas palabras, como *grandeza*, *éxito* y *logros*.

No obstante, si te sugiero que les pongas un estándar alto a tus sueños para este año que se inicia, define tu área o áreas en las que sueñas lograr algo grandioso, cambiar al mundo o transformar tu realidad personal.

Por supuesto que se vale soñar, pero hazlo a tu medida y ten en cuenta que en ocasiones algo considerado grandioso es la sinceridad, la verdad, la fortaleza, la congruencia o el mismísimo amor.

Deja que estos sentimientos entren y fluyan por tu respiración al inspirarte y soñar con el año que comienza.

Permite que la esperanza y el perdón abatan la culpa y la mendicidad de tus sueños.

Pide, y todo te será dado. Y, sobre todo, recuerda y considera vivir y no te pierdas la lección.

Te doy mi abrazo sincero con una de las mejores frases que respecto a la planeación menciono año tras año: "Planea tu vida como si fueras a vivir 100 años, para disfrutar cada uno de tus días como si fuese el último que estuvieras en este mundo".

¡Feliz año 2020! Hagamos de él algo grandioso.

#Opinión

#Opinión



A RIESGO PROPIO

Bernardo Olvera Bolio

ESTE 2019 SE ACABÓ. Para bien se acabó un año que fue para mal.

Una retahíla de desdichas se sucedió con mayor frecuencia a una por semana. Noticias desagradables, contradicciones a los propios discursos de campaña y promesas no cumplidas; legislaciones a modo, insultos, vituperios y degradación; demérito a todo aquel al que por asomo o sospecha se le ocurriera la afrenta de pensar tantito diferente de la línea oficial; de hecho, descalificación inmediata y desmedida a cualquiera que piense, así sin más (no olvidemos a Olga diciendo: "No anden pensando ni especulando nada; nosotros les daremos la verdad"); o sea, ¡prohibido pensar!

A LO ANTERIOR HAY que agregar

un discurso de encono contra los fantasiosos enemigos del titular del Ejecutivo, que ve moros con tranchetes, aunque más tranchetes que moros, a la vuelta de cualquier esquina. Su discurso se ciñe a una estrategia de división de la sociedad para polarizar a los que él empodera con el fin de que se enfrenten a los que desestima. Se incluyen bots y un aparato de comunicación y difusión delirante que quiriérgicamente. Hay odio entre mexicanos, creado deliberadamente por un grupo de *goebbels* más demoniacos que el original comunicador del Tercer Reich.

EXISTE UN CONGRESO CUYAS MAYORÍAS se han cansado de esgrimir como argumento de peso para aprobaciones o rechazos, acompañados de mayoritismo, que ellos legislan conforme a lo que les ha solicitado su presidente; sí, ese para quien el Poder Legislativo está a sus órdenes. De modo que sustituyen posibles argumentos por razones de mandato. El Ejecutivo manda en el Legislativo: nada más inconstitucional.

SE ACABARON LOS CONTRAPESES. Todo se ha ido aplanando para que nadie tenga la misión social (ni legal ni legítima) de evitar excesos de poder (de los que le gustan al megalómano). En adición, todo programa que implique repartir dinero sale directamente de la mano de López, de nadie más, para que la gente crea que él es el benefactor, el padrecito que reparte las limosnas entre

¡Al fin el fin!



los pobres; pero no se considera que lo que él reparte no es suyo. Una suerte de compra de conciencias, pues, de futuros votos: corruptos que besan la mano de su corruptor.

UN EJERCICIO SUCIO DEL PODER, pletórico de desmanes, desgracias reales e inventadas (minimizadas las primeras; magnificadas las otras), particularmente las que surgen del aparato oficial, con lo cual se generan hechos y noticias de contrapeso cada vez que algo realmente grave ocurre y produce cierto repudio social hacia el oficialismo. Ellos o ignoran el hecho real o se inventan algún escándalo menos grave o de menor alcance social (como la bazofia del caso del gobierno estatal de Baja California, que sigue en veremos); en cuanto haya cualquier otro error garrafal del Gobierno Federal, saldrán con "la verdad oficial"; eso sin duda puede distraer cualquier mala noticia. Y, como les atañe una minucia lo que piensan y quieren los de ese estado norteño, harán lo

que se les pegue la gana. Experimento este y otros como ensayos para medir de qué tamaño será la argumentación y legalidad frente a una reelección futura.

EN CUANTO A LOS GOBERNADORES de los estados, se han visto ya dos posiciones casi extremas. Una, la de gobernadores que saben que, primero, el presidente no es su jefe (a pesar de que varios congresistas fundamentados en su cotidiana ignorancia creen lo contrario) y segundo, que el pacto federal puede romperse, dada la soberanía y libertad asentada en la constitución de cada entidad. La otra postura es la de los gobernadores cuyo honor es trabajar para otros, y no para el bienestar de sus gobernados; tipos entregados a un federalismo que a ellos los castra; individuos que aceptan humillarse ante el Ejecutivo Federal, que desestiman su posición, que traicionan a sus gobernados a cambio del beneplácito y la aprobación de quien, como ya se dijo, no es su jefe. ¿Qué pasaría si dos o tres estados decidieran salirse del pacto federal?

LA TOMA DE DECISIONES "A MANO ALZADA". Pues sí, se puede

entender que en un mitin de taxistas y microbuseros todos voten en contra de trazar nuevas líneas de Metrobús; puede ser el ciento por ciento de los asistentes. ¿Pero eso es el sentir de los cientos de miles que se verían beneficiados con una línea de Metrobús? ¿son ellos una mayoría representativa de la población?... Desde luego que no, pero cuando se gobierna a lo Viruta y Capulina, es decir, con efectos de pastelazo y "lo que diga mi dedito", cualquier cosa es posible por más inconstitucional que sea.

AL FIN, EL FIN. El desgaste social

que ha promovido el Gobierno Federal enfrentando a los mexicanos seguirá. Pero lo que puede dar ese respiro de ¡al fin! es esperar que ya no haya más sorpresas desagradables en el estilo de gobierno de la transformación de cuarta; que ya paren las contradicciones y los dicharachos y se empiece a *governar* realmente, no a hacer presentaciones de power point en las mañanas y dar por hecho que eso es gobernar. Así que por fin se acabó para bien un año que fue para mal. La esperanza es que el próximo no sea para peor. ¡Feliz año!



La transformación digital es un proceso natural e irreversible

Segutrends reconoce a los asesores profesionales de seguros como el canal de distribución por excelencia y se compromete a ayudarlos a adaptarse y utilizar la transformación digital como la herramienta para:

- Conocer mejor a sus clientes
- Brindar un servicio personal y diferenciado
- Ofrecerles la mejor cobertura



El intermediario de seguros es el único que puede ofrecer una comparativa del mejor producto en diferentes aseguradoras.

Segutrends pone a tu alcance la Tecnología para que tus clientes puedan cotizar, solicitar y emitir sus pólizas EN LÍNEA.



El Futuro de los Seguros, Hoy

811-803-1414

www.segutrends.com



@SeguTrends | Segutrends

EL TORNEO DEL SECTOR EN MÉXICO

9 DE MARZO DE 2020 |  Club de Golf Los Encinos

A favor de



FONDO PARA
La Paz
LOGREMOS UN MÉXICO
SIN POBREZA



INSCRIPCIÓN

MODALIDAD: **FOURSOMES A GO-GO**

POR JUGADOR **5,500** MXN

POR FOURSOME **20,000** MXN

Precios más IVA

CUPO LIMITADO

YA PUEDES RESERVAR TU LUGAR

EXCLUSIVO PARA INTEGRANTES DEL SECTOR ASEGURADOR

SI QUIERES PARTICIPAR EN EL EVENTO CONTÁCTANOS EN:

Tels.: 55 5440 7830 / 55 5440 7831

PATROCINIOS:

paola.mendoza@elasegurador.com.mx

INSCRIPCIONES:

lcalles@elasegurador.com.mx

MAPFRE lanza su PAI 2020 y anuncia la celebración de sus 30 años en México



Reconocen a los Aliados MAPFRE más destacados por su trayectoria

Teniendo como sede el gran Salón PONSÁ, MAPFRE la aseguradora global de confianza, presentó oficialmente el Plan Anual de Incentivos 2020, el cual muestra importantes beneficios y las comisiones más competitivas en el mercado, respaldadas por el mejor y más amplio portafolio de productos.

A nombre de MAPFRE México, Ricardo Madrid, Director General de México Asistencia, dio una cordial bienvenida a todos los asistentes el pasado 17 de diciembre del presente año. En especial agradeció la presencia de Juan Carlos Abascal, Presidente del Consejo de Administración MAPFRE y de Jesús Martínez Castellanos, CEO Regional LATAM Norte y CEO MAPFRE México.

Durante la presentación, los invitados visualizaron un video que mostró la transformación de MAPFRE en los últimos años, así como los avances en productos, servicios, procesos y tecnología para responder a las necesidades de los Aliados y de los asegurados de MAPFRE.



Un Plan de Incentivos con más beneficios

Las bases y los beneficios del Plan Anual de Incentivos 2020, estuvieron a cargo de Ricardo Madrid y Paulo Butchart, nuevo Director Ejecutivo Comercial, quienes comentaron los cambios innovadores que se han logrado en cada uno de los ramos y servicios que ofrece la aseguradora. Mencionaron que MAPFRE es una compañía inquieta y creativa, por tal razón, hoy tienen una plataforma sólida y confiable, la cual permite ofrecer una gran innovación en productos y servicios.

Los directivos ratificaron el compromiso de MAPFRE con sus Aliados, el cual está implícito en el Plan Anual de Incentivos 2020, otorgando más beneficios, más premios, mejores incentivos, bonos exclusivos y excelentes comisiones, respaldadas por el mejor y más amplio portafolio de productos.

Al hacer uso de la palabra, José María Romero, nuevo CEO de la Subregión América Central y República Dominicana, emocionado dijo: "Hoy celebramos muchas cosas, en especial los 30 años de MAPFRE en México que festejaremos en grande todo 2020. Un año especial con muchas sorpresas, muchos eventos para los Aliados de MAPFRE, entre ellos, la Convención Nacional y la Convención Internacional. Agradezco de corazón a todos y cada uno de ustedes por el apoyo que me brindaron durante mi estancia en México. Nos veremos pronto, muchas gracias".

En el marco de la celebración, directivos de la aseguradora entregaron importantes reconocimientos a los mejores Agentes y Promotores que se destacaron por su lealtad, desempeño y productividad en las diferentes categorías durante el 2019.



En especial se reconoció la trayectoria y profesionalismo de Ricardo Madrid, nuevo Director de MAPFRE Asistencia. Emocionado, expresó: "Gracias a MAPFRE, gracias a Jesús Martínez, a los gerentes y agentes por su gran apoyo, porque me ayudaron mucho en lo profesional".

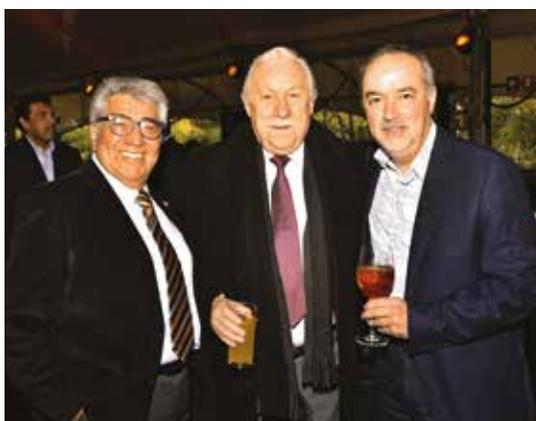
Asimismo, se reconoció el trabajo de Emanuel Lira Pérez, agente aspirante a la MDRT, experto en Seguros de Vida y Gastos Médicos Mayores, miembro del Comité de Expertos de MAPFRE y miembro del TOP 50. Un ejemplo de fidelidad y brillante trayectoria.

En su presentación, Jesús Martínez Castellanos, CEO Regional LATAM Norte y CEO MAPFRE México, habló de los resultados de la compañía y de los grandes retos y desafíos para 2020. Satisfecho por los resultados obtenidos en 2019, el CEO manifestó: "Bienvenidos a esta celebración de navidad y a la presentación del Plan Anual de Incentivos 2020. Queremos compartir con todos ustedes que vamos a cerrar un año extraordinario, el mejor en la historia de MAPFRE tanto en primas como en utilidades. Ustedes nuestros Aliados contribuyen en gran parte en este crecimiento, gracias por su apoyo, lealtad y profesionalismo.

Les comparto algunas cifras: logramos un excelente crecimiento, estimamos que vamos a cerrar el año por arriba de 28,000 millones de pesos en primas y un crecimiento por encima del 70% respecto de los resultados del año pasado, gracias a que somos adjudicatarios por tercera vigencia consecutiva de la póliza integral de PEMEX. También logramos un incremento significativo en los ramos restantes, creciendo dos dígitos por encima del mercado.



**Jesús Martínez
Castellanos, CEO
Regional LATAM Norte
y CEO MAPFRE México,
presenta resultados
de la compañía y los
retos para 2020**



Nos sentimos orgullosos de algunos reconocimientos otorgados a MAPFRE, por tercer año consecutivo MERCO nos calificó como la aseguradora con mejor reputación corporativa dentro del mercado mexicano. También este año, MAPFRE fue 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 Empresa Socialmente Responsable. Un proyecto importante para la compañía, son los Talleres Embajadores de MAPFRE a nivel nacional, los cuales brindan al asegurado un servicio de calidad y garantía en la reparación. Estamos muy orgullosos de nuestra responsabilidad social corporativa a través de nuestra Fundación, este año superamos los 1,000 voluntarios dentro de la compañía. Con más de 100 programas hemos beneficiado a más de 400,000 personas en México.

Lo importante es lo que viene, 2020 aparece como un año de retos y desafíos. En primer lugar, celebraremos todos juntos nuestro aniversario, la importancia de estos 30 años es que somos una compañía 100% mexicana.

Nuestros retos para 2020 son crecer más que el mercado en cada uno de los ramos, mejorar la eficiencia para ofrecer los productos más competitivos y lograr una transformación digital fundamentalmente en dos rubros, una mejora en tiempo de respuesta y dos mejorar nuestro servicio. Tenemos un Plan Estratégico 2020 centrado en 11 proyectos importantes autorizados por nuestro Consejo de Administración”.

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.

