El Asegurador®

Publicación Quincenal

Fundador: Genuario Rojas M. | Director General: César Rojas R. | ISSN-1561-2392 | Número 851 | Año XXXV | Ciudad de México, 31 de marzo de 2020

La pandemia que cambiará al mundo

COVID-19, oportunidad para fomentar la administración integral de riesgos: AMIS pág. 4

Llama Amasfac a la calma y asesorar con empatía para sobrellevar la pandemia pág. 5

Crisis sanitaria pone en evidencia falta de planes de continuidad en empresas pág. 9

La sociedad siempre será frágil ante epidemias, advierten suscriptores de riesgos pág. 13

H1N1 vs COVID-19: ¿Lecciones o anécdotas? pág. 10

Guía para reclamar siniestro por contagio de coronavirus pág. 11

El seguro en México tendrá afectaciones limitadas ante emergencia epidemiológica pág. 12

Si no se frena la propagación de COVID-19, el sistema sanitario colapsará pág. 14

COVID-19
Y SUS EFECTOS EN SEGUROS Y FIANZAS
COBERTURA ESPECIAL EN TIEMPO REAL
SÍGUENOS EN:

#Enfermedades #Salud

A PROFUNDIDAD

Preparación ante pandemias: estrategias de mitigación y financiación de riesgos

Durante el siglo pasado, la gripe española se propagó por todo el mundo, con unos 100 millones de víctimas fatales y pérdidas económicas devastadoras. Desde entonces, las pandemias y epidemias se han cobrado decenas de millones de vidas y también han causado estragos en las empresas y daños a las economías nacionales.

A pesar de los avances en la medicina y de la mejora de las prácticas de control de infecciones, las pandemias de gripe porcina y de zika de la última década, y el nuevo coronavirus actualmente en desarrollo, son un crudo recordatorio de los peligros que representan las enfermedades de rápida propagación. Esto es lo que señala el informe denominado *Preparación ante pandemias: estrategias de mitigación y financiación de riesgos,* elaborado por Marsh con el apoyo de Munich Re y Metabiota, empresa líder en modelaje de riesgos.

En el documento se describe que, si bien los funcionarios de salud pública deben dirigir la mayor parte del trabajo preventivo necesario a la tarea de limitar los efectos de las enfermedades infecciosas, las organizaciones pueden gestionar sus propios riesgos mediante la planificación de su respuesta para proteger a su gente y su integridad física.

En tal sentido, el informe recomienda que para responder de forma eficaz a esas amenazas las empresas deben adoptar un doble enfoque, comenzando por establecer las estrategias de preparación que abarcan la respuesta a emergencias, la continuidad del negocio, el manejo de crisis y las comunicaciones en caso de crisis.

En segundo lugar, las empresas deben saber de qué manera las coberturas de seguro existentes pueden responder a una pandemia y tendrán que hacer todos los cambios necesarios a sus pólizas, teniendo en cuenta la posible dimensión mundial de diversas enfermedades.

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

#Editorial

EDITORIAL

CUANDO SUPEREMOS LA PANDEMIA...

Como nunca antes en la historia moderna de las sociedades una afectación sanitaria había modificado de manera tan radical la vida de las personas y la operación de las empresas. Los países se han enfrentado en diferentes momentos a grandes desastres ocasionados por terremotos, tsunamis o inundaciones, y las repercusiones de estas tragedias han sido importantes de manera local, pero dentro de cada comunidad azotada, la rueda de la vida y la economía ha continuado girando.

Ni siquiera la pandemia por influenza porcina (ocasionada por el virus H1N1) pausó de manera tan radical las actividades en todos los órdenes de la vida como lo ha hecho la enfermedad llamada COVID-19. Lo que está ocurriendo en el planeta como consecuencia de esta crisis sanitaria ha sobrepasado todos los niveles de lo imaginable.

Ya el Gobierno de México emitió el 24 de marzo los lineamientos para afrontar la emergencia sanitaria conforme a lo establecido en la etapa 2 de emergencia sanitaria. Los expertos en salud dicen que la fase más crítica de la pandemia está por venir; aunque también consideran que, a diferencia de lo que ocurrió en el viejo continente, acelerar la implementación de esta segunda instancia de la emergencia puede ayudar a evitar que el número de contagios se multiplique.

Pero, a decir verdad, cualquier vaticinio de lo que ocurrirá en los días por venir es mera especulación, pronóstico reservado; no obstante, si de algo sí se puede estar seguro alrededor de todo este enrarecido panorama es de que la sociedad superará la emergencia epidemiológica y comenzará a vivir un mundo muy diferente del que existía antes del coronavirus.

Por lo pronto, las decisiones que a nivel económico, político, social, educativo y empresarial se han dictado para afrontar la epidemia —orillando a los empleados a producir desde el distanciamiento social, procurando la salvaguarda de su integridad— ya han ocasionado, al menos en el caso de México, que millones de colaboradores descubran su potencial laboral y tomen conciencia de sus capacidades para seguir produciendo y asumiendo sus responsabilidades profesionales sin la necesidad de estar bajo la mirada de un jefe.

Son las personas y su compromiso con el trabajo, con su empresa y su familia lo que hará que muchas organizaciones ganen la batalla contra el COVID-19. Cuando la epidemia se supere, seguramente la manera de comprar, de producir, de relacionarse, de usar la tecnología, de administrar y de trasladarse será diferente. Esta crisis dará pie a nuevas ideas y oportunidades, y entonces México y los mexicanos estarán preparados para retomar la senda del crecimiento y para reconstruir lo necesario, sin duda con otra visión del mundo.

La industria aseguradora ha sostenido que es en las épocas de crisis cuando mejor le ha ido, y es porque las personas y las empresas se hacen sensibles y vulnerables al riesgo y toman conciencia de la necesidad de proteger todo aquello que consideran su patrimonio. Influye también, naturalmente, el afán de reducir la amplia brecha de aseguramiento que registra el país y otros factores que tienen que ver incluso con la idiosincrasia de la población.

Hoy, a diferencia de otras crisis y otras tragedias en las que las oportunidades para estar presente como industria en cada hogar y en cada empresa se han dejado ir, la pandemia llegó y está cimbrando estructuras y formas de ser, hacer y pensar. Ante ellas, el sector asegurador requerirá asirse a la gran oportunidad de ser, en toda la extensión de la palabra, promotor de la cultura de administración integral de riesgos.

Cuando México supere la pandemia, el mundo y sus oportunidades habrán cambiado para siempre. Sin embargo, mientras eso ocurre, todos y cada uno deben aprovechar el aislamiento social, el home office, para cuidarse y hacer caso a todas las medidas preventivas sugeridas por las autoridades, así como para imaginar qué papel personal y empresarial deseamos en el futuro.

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 Y EDITOR RESPONSABLE
Genuario Rojas Mendoza
genuario@elasegurador.com.mx

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

DIRECTOR GENERAL
César Rojas Rojas
crojas@elasegurador.com.mx

EDITOR EN JEFE
Luis Adrián Vázquez Moreno
lavazquez@elasegurador.com.mx

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

FOTOGRAFÍA
Reymundo Martínez Merino
rmartinez@elasegurador.com.mx

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

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

PUBLICIDAD
Patricia Álvarez Rivera
Xanath Sánchez Ceballos

ADMINISTRACIÓN
Briza Islas Yáñez
administracion@elasegurador.com.mx

SUSCRIPCIONES
Mayra Solís Tenorio
suscripciones@elasegurador.com.mx

ASESORÍA JURÍDICA
Lic. Gerardo Trigueros Gaisman

EL ASEGURADOR, periódico quincenal con circulación entre profesionales y empresas de los sectores asegurador, afianzador y ejecutivos de la industria, el comercio y los servicios de la República Mexicana y de seguros y fianzas en el extranjero. Número de reserva al título en Reservas de Derechos de Autor 04-2011-121613243100-101; núm. de Certificado de Licitud de Título y Contenido número 17401.
Registro postal Núm. PP09-1528.
Autorizado por Sepomex.
Impreso en: INKO IMPRESORES S.A. DE C.V.
Bretaña 134, Col. Zacahuitzco, Iztapalapa, 09440, CDMX.
Tel. 5555709454

Año XXXV No. 851

Miembro activo de Presse Internationale des Assurances

Visítanos en: www.elasegurador.com.mx

#Salud #Seguros

Insta la AMIS a revisar coberturas y poner en marcha prácticas de administración integral de riesgos ante la pandemia

Luis Adrián Vázquez Moreno
@pea_lavm

El presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), Manuel Escobedo Conover, señaló que el organismo que preside, luego de corroborar que 99.6 por ciento de los asegurados con coberturas de Salud y Gastos Médicos están protegidos contra enfermedades respiratorias (incluidas epidemias o pandemias como la de COVID-19), hizo un llamado a que los asegurados revisen que sus pólizas no estén dentro del porcentaje que no incluye el nuevo padecimiento, a fin de que estén preparados y tomen acciones preventivas que disminuyan el riesgo de un contagio.

Escobedo Conover dijo también que, si se observa como una oportunidad, la coyuntura ocasionada por la enfermedad llamada COVID-19 "es un buen momento para reflexionar en torno de la importancia que cobra en este momento y siempre la práctica cotidiana de la administración integral de riesgos", la cual consiste en identificar y valorar, para tomar acción, todo aquel riesgo que pueda impedirle a una persona o empresa cumplir a cabalidad con sus objetivos.

El funcionario consideró importante señalar que, aunque la crisis sanitaria por la que el mundo está pasando tenga prioridad y mucha relevancia, como es natural, en el cuidado de la salud y la vida de las personas, es necesario ir preparándonos para la otra crisis que vendrá, la económica, que requerirá el esfuerzo, compromiso y comprensión de todos (personas y empresas), puesto que el mundo que apreciaremos cuando superemos la crisis médica será muy diferente del que había antes de ella.

Manuel Escobedo Conover

¿Qué podemos hacer para prevenir o mitigar los riesgos derivados de una situación como la pandemia de COVID-19? El presidente de la AMIS dijo que, si las recomendaciones son aislamiento social, lavado de manos, reducir el número de empleados en las empresas, trabajar a distancia, etcétera, pues hay que atenderlas, y eso en principio es un ejemplo de cómo administrar los riesgos. ¿Qué puedo hacer para transferir el riesgo? Ahí están los seguros, y ésa es otra forma de administrarlos, pues se trasladan a una compañía de seguros, recalcó.

Por otro lado, el presidente de la AMIS considera que en México es muy probable que empiecen a hacerse efectivas ciertas coberturas relacionadas con la interrupción de negocios, como ya está ocurriendo en Europa. Otras empezarán a tener efectos en la siniestralidad. Y en ese aspecto también resaltará la importancia de tener un plan de contingencia y recuperación de desastres. Y precisó: "Seguros de esta naturaleza cobrarán una importancia superior en el momento en que la situación comience a afectar a los procesos productivos y las cadenas de abasto".

Escobedo Conover hizo un llamado a reflexionar sobre el hecho de que estamos ante una crisis sanitaria inédita que acarrea afectaciones multifactoriales que dañan no solo la salud, sino también las cadenas operativas y de suministro de las empresas y que modificarán, en muchos sentidos para bien, la forma en que coexistimos, y eso se advertirá en la forma de comunicarnos, de operar, de comercializar, de consumir y de producir, actividades todas que con seguridad nunca volverán a ser iguales. Éstas serán algunas de las lecciones que surgirán de la irrupción de esta nueva cepa viral, expresó.

Solo por poner un ejemplo, agregó el presidente de la AMIS, Amazon acaba de anunciar que contratará a alrededor de 100,000 empleados más porque la gente está comprando en línea y procura no salir de casa, y éste es apenas uno de los escenarios que habrán cambiado cuando salgamos de la contingencia de salud.

El entrevistado sostuvo que las compras virtuales se van a convertir en parte de la normalidad por efecto de esta pandemia; y, dependiendo de cuánto tiempo dure la situación, esa repercusión será la nueva manera de consumo que formará parte de la normalidad del funcionamiento social. En Reino Unido decidieron que las escuelas quedarán cerradas seis meses. Eso, observó Escobedo Conover, da una idea del tamaño del cambio tan importante que habrá y en el que la tecnología tendrá una función primordial para salir adelante.

Dentro de las crisis históricas que ha tenido el seguro siempre se han encontrado oportunidades

Hay que empezar a incorporar este tipo de cambios sociales en nuestro imaginario, porque sin lugar a dudas la forma de vida a la que estamos acostumbrados cambiará, y alrededor de todo ello los planes de contingencia y recuperación de cada empresa, de cada familia y de cada persona tendrán un papel fundamental, apuntó Escobedo Conover.

"Dentro de las crisis históricas que ha tenido el seguro siempre se han encontrado oportunidades, y la primera que advierto es que gracias al aislamiento social ocasionado por la enfermedad COVID-19 los seres humanos vamos a tener la oportunidad de recuperar un poco de humanidad", sostuvo el funcionario de la AMIS.

Finalmente, Escobedo Conover señaló que la pandemia nos brinda también la gran oportunidad de recuperar, entre un mundo abrumado por la tecnología, espacios para la reflexión, las ideas y el sentido sobre quiénes somos, qué somos y qué queremos de la vida y de las relaciones que entablamos con la gente que verdaderamente es relevante para nosotros.

#Agentes #COVID-19

COVID-19 exige que los agentes estemos cerca de los clientes: Amasfac

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

El mundo entero vive actualmente momentos de gran incertidumbre debido a los estragos causados por la enfermedad llamada COVID-19 (acrónimo de *coronavirus disease* 2019), y la industria aseguradora no escapa de ello; por esa razón, los agentes de seguros deben asumir una postura enfocada en la sensibilización, la cual requiere acompañamiento total en la gestión de siniestros, envío constante de información actualizada sobre la pandemia y de los alcances de cada una de las pólizas contratadas. Solo de esta manera el cliente se sentirá apoyado durante la crítica situación sanitaria que hoy se padece.

Lo anterior es parte de las consideraciones expresadas por Alejandro Sobera Biotegui, presidente nacional de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A. C. (Amasfac), en entrevista exclusiva con *El Asegurador*. En esta charla, el funcionario recalcó que los asesores pueden ser pieza clave durante esta coyuntura para darle tranquilidad a cada asegurado sobre sus instrumentos de protección.

Alejandro Sobera Biotegui

Desde el punto de vista de Sobera Biotegui, es importante que los agentes velen por la salud de cada cliente y que, en caso de que algún asegurado se infecte con el virus, estén ahí para apoyarlo con los trámites y requerimientos de las pólizas.

"Como agentes, lo primero que debemos hacer es informar a cada cliente sobre los alcances de su póliza de Gastos Médicos respecto al COVID-19; comentarles sobre las posturas de cada aseguradora. Estas instituciones han estado publicando circulares en favor de sus asegurados. Siento que ese tipo de informaciones son básicas para mantener en calma a los usuarios, sobre todo porque existían muchas dudas sobre las exclusiones", dijo el presidente nacional de Amasfac.

En tal sentido, el ejecutivo indicó que los agentes también están en la obligación de mantener actualizados a los clientes sobre las fechas de vencimiento y de cobranza de los productos adquiridos, además de que deben avisarles sobre las diversas opciones que puede ofrecerles el mercado.

"Ésta es una gran oportunidad para solidarizarnos con nuestros asegurados y ofrecerles un alto nivel de servicio; de hacerles ver que están en manos de un profesional capacitado para atenderlos en su momento más vulnerable y que el asesor es la persona encargada de protegerlos", recalcó Sobera Biotegui.

En otra parte de la conversación, Sobera Biotegui se refirió a la coyuntura que experimenta hoy en día el ramo de Gastos Médicos. Para el entrevistado, es momento de renovarlo y hacerlo más atractivo para las personas.

"Estamos viviendo una situación de emergencia sanitaria mundial, y por ello considero que es un momento único para renovar el seguro de Gastos Médicos, hacerlo más fácil de usar y que llegue a muchas más personas. Éste es uno de los grandes retos a los que se enfrenta la industria actualmente", aseveró el presidente nacional de Amasfac.

Sobera Biotegui hizo un llamado a la sociedad en general para que tomen en cuenta las medidas de seguridad recomendadas por el sector salud para aminorar la propagación de la enfermedad COVID-19. "Es tarea de todos enfrentar este nuevo desafío, y sólo con la solidaridad y responsabilidad de cada uno podremos salir adelante. Por eso pido no alarmarnos y cuidarnos ante este nuevo padecimiento; debemos hacerlo con seriedad para así lograr revertir esta situación lo más pronto posible", cerró el funcionario.

A.M. BEST
AA-*
Nuestros asegurados y su patrimonio se encuentran protegidos al 100%
Es nuestro compromiso
*Calificación a marzo de 2020
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

Las medidas adoptadas a nivel global debido a la pandemia originada por el nuevo coronavirus conocido como SARS-CoV-2 han repercutido en todas las industrias, y el sector asegurador en México no es la excepción.

Incluso antes de que los gobiernos federales o locales emitieran recomendaciones para mantener una sana distancia, las instituciones tomaron medidas en relación con los eventos que se desarrollarían en el futuro cercano.

Hoy no es posible determinar cuándo podrá estar bajo control el nuevo coronavirus y sí se detendrá el contagio o cuándo podría desarrollarse un medicamento o la vacuna para combatir esta enfermedad.

Por lo pronto, numerosos eventos programados para realizarse durante la primera mitad del año han sido cancelados o postergados; de estos últimos, algunos no tienen una fecha específica para su realización.

Así, tenemos que el tradicional encuentro anual de promotores de agentes que se celebra cada año en Estados Unidos o Canadá y al cual asisten cerca de 200 promotores mexicanos se celebraría en Orlando, Florida, del 22 al 25 de marzo; y, aunque en un comunicado del CEO de General Agents and Managers Association (GAMA), Bonnie Godsman, que se hizo circular dos semanas atrás, se decía que el evento se mantenía, a la siguiente semana se dio por cancelado.

Respecto de ese evento de promotores habrá que decir que en su lugar se llevó a cabo una semana de sesiones a distancia, sesiones que, habrá que mencionarlo, por lo menos en México tuvieron poco seguimiento.

En cuanto a la reunión anual de la Million Dollar Round Table, que estaba programada para realizarse en Anaheim, California, del 7 al 10 de junio, seguirá el mismo camino que LAMP. Regina Bedoya, presidenta de esta asociación, anunció su cancelación y prometió que se celebrará un evento a distancia con el uso de la tecnología, que permite seguir compartiendo conocimiento.

El encuentro RIMS 2020 —probablemente uno de los eventos más grandes del sector a nivel global— también se canceló (por primera vez en 70 años de historia de la Risk Management Society). El evento se llevaría a cabo del 3 al 6 de mayo en Denver, Colorado. Finalmente, como administradores de riesgos, vieron que la amenaza de un contagio masivo era muy grande para mantenerlo.

Incluso nosotros, en *El Asegurador,* decidimos posponer un evento que se llevaría a cabo del 27 al 29 de mayo en Cancún. Nos referimos a la Segunda Cumbre Latinoamericana de Innovación en Seguros. Lo haremos en el segundo semestre del año, en una fecha que pronto daremos a conocer.

Por el componente de networking que conlleva la citada cumbre, el formato a distancia fue descartado y se optó por su reprogramación. Se anunciará la nueva fecha en cuanto sea posible, pero siguen abiertas las inscripciones, tanto de participantes como de insurtechs y startups que quieran asistir.

La Asociación Mexicana de Derecho de Seguros y Fianzas (Amedesef), que encabeza Miguel Ángel de la Fuente, pospuso el evento que organizaría como anfitriona para el encuentro de AIDA (Association Internationale de Droit des Assurances, Asociación Internacional de Derecho de Seguros) y que se celebraría del 3 al 6 de junio en el Hotel Intercontinental de Ciudad de México

La Million Dollar Round Table (MDRT), que preside Regina Bedoya, canceló su reunión anual, que estaba programada para realizarse en Anaheim, California, del 7 al 10 de junio

El evento que la Asociación Mexicana de Derecho de Seguros y Fianzas (Amedesef) organizaría como anfitriona para el encuentro de AIDA (Association Internationale de Droit des Assurances, Asociación Internacional de Derecho de Seguros), que sería del 3 al 6 de junio en el Hotel Intercontinental de Ciudad de México, también se ha pospuesto, sobre todo porque un gran número de participantes proviene de otros países. Este evento promete mucho, no solo en lo académico, sino por ser una experiencia cultural para todos los asistentes. Miguel Ángel de la Fuente nos mantendrá al tanto de la nueva fecha.

El Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A. C. (Imesfac), anunció que seguirán laborando, pero exclusivamente mediante su plataforma web. El Comité de Reaseguro de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), que preside Horst Agata, también canceló el evento que tenían programado para estas fechas.

La Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A. C. (Amasfac) —que es muy activa a nivel nacional con eventos que realizan mensualmente sus diferentes secciones—, también ha hecho pausa hasta nuevo aviso, cancelando el Congreso Internacional de Garantías, que ya tenían prácticamente listo.

#Opinión #Seguros

Aunque no se ha dado a conocer, es previsible que el congreso de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (Copaprose), que se celebrará el 18 y 19 de junio en Valencia, España, sufra cambio de fecha. Por ahora, sigue en pie.

Prácticamente fue la primera semana de marzo cuando las compañías comenzaron a tomar decisiones de restricción de vuelos, dejando únicamente aquellos esenciales, para después prohibirlos del todo. Esto afectó a convenciones de compañías tanto nacionales como internacionales, reuniones de lanzamiento de incentivos y sesiones de capacitación que se llevan a cabo normalmente en estas fechas.

Lo que nosotros alcanzamos a realizar fue la Cuarta Copa El Asegurador, el torneo de golf que se lleva a cabo en beneficio de Fondo para la Paz. El 9 de marzo se dieron cita 132 jugadores en el Club de Golf Los Encinos para pasar un día de convivencia entre aseguradores, reaseguradores, corredores y agentes de seguros y de fianzas. Agradecemos enormemente a quienes se tomaron el tiempo de ir, así como a nuestros patrocinadores. Esperamos que el próximo año puedan unirse más.

Toca ahora seguir el curso de la pandemia que ha orillado, sobre todo a las compañías de seguros, a revisar sus productos para definir la manera en que funcionarán los contratos que han establecido con sus clientes en Vida, Gastos Médicos y otros ramos.

Se está en una coyuntura que demanda mesura, pero también poner en juego la responsabilidad social. Comunicar y hacerlo con eficiencia resulta fundamental, lo mismo hacia adentro del sector que hacia afuera.

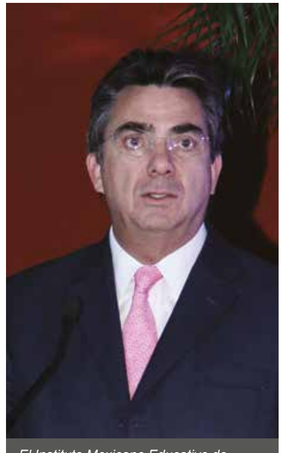
No se trata de siniestros catastróficos localizados, como un huracán, una inundación, etcétera, sino de una condición fuera de lo común, que lo mismo pondrá sobre la mesa desafíos sanitarios a los que habrá que hacer frente hoy, que repercusiones muy profundas que habrá que encarar mañana, sobre todo en la esfera económica y laboral.

Le asiste la razón al presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), Manuel Escobedo Conover, cuando señala que nada será igual después de la pandemia que al momento de escribir esta columna tiene a millones de personas aisladas en casa.

La industria aseguradora tiene un papel decisivo que jugar en estos días; aunque en el fondo deberá estar lista para responderle a una sociedad que sin duda podría valorar hoy mucho más los seguros médicos que ofrezcan certeza y cuyos alcances satisfagan sus necesidades.

Nos leemos por aquí en la próxima edición; entre tanto, sígannos en Facebook, donde estamos como El Asegurador Periódico, espacio a través del cual nuestro equipo editorial está elaborando reportes en tiempo real para mantener informados a todos aquellos que se relacionan con las actividades aseguradora y afianzadora.

No olviden seguirnos en twitter @elasegurador y @pea_crojas



El Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A. C. (Imesfac), que comanda Juan Patricio Riveroll, anunció que seguirán laborando a pesar del COVID-19, pero exclusivamente por medio de su plataforma web

#Opinión

VIVIR SEGUROS®
con Genuario Rojas
@GenuarioRojas Genuario Rojas Mendoza

Después del COVID-19, los empresarios

Pocos días antes de que el nuevo coronavirus SARS-CoV-2 (renombrado como COVID-19, que es como más se le conoce) ocupara en México todos los escenarios, tuvimos la oportunidad de conversar con Joaquín Brockman Lozano, presidente de consejo de Quálitas Compañía de Seguros, aseguradora que con su especialización en seguro de Automóviles fue, en 2019, la número uno del ranking en ese ramo en México y la líder en Daños, operación de la que dicha cobertura forma parte.

Brockman Lozano nos dijo en ese momento algo que cobra mayor fuerza hoy, a la luz de la nueva pandemia: tener al cliente en el corazón del negocio rinde beneficios. Con ello, el asegurador puntualizaba que el cliente debe tener acceso al seguro que necesita y que desea por el conducto que elija, que ya la compañía hará lo suyo en materia de servicio, al tiempo que trabaja en un un control efectivo de costos.

Tener al cliente en el corazón del negocio rinde beneficios

Transcurrieron 25 años para que Quálitas Compañía de Seguros ocupara el primer escaño no solo en Automóviles, sino también en Daños. Lo anterior, nos comentaba el empresario, es efecto de un crecimiento logrado con base en un servicio que, siendo perfectible, se mejora día tras día y en el que se establece un control de costos que se aplica en cada eslabón de la cadena de valor.

Lejos han quedado aquellos tiempos en los que Brockman Lozano iniciaba una compañía de seguros con todo en contra, comenzando por la creencia que hace un cuarto de siglo prevalecía en el sentido de que el seguro de Automóviles era el patito feo de la industria, pues prácticamente todas las aseguradoras que lo operaban terminaban con números rojos.

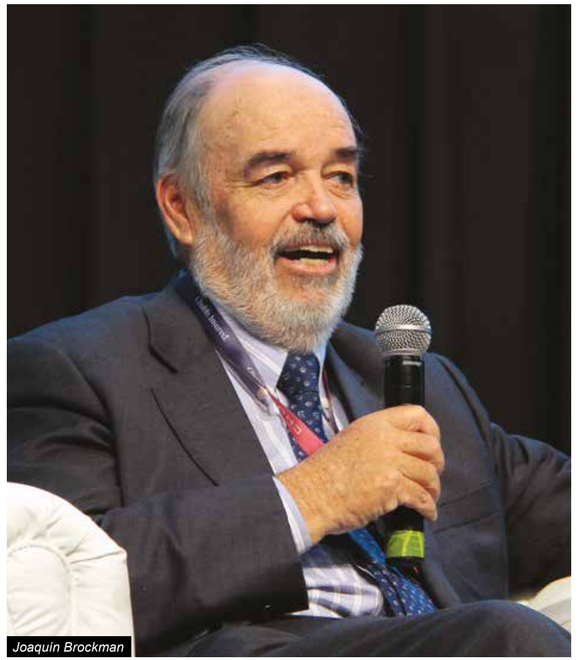
Quálitas es hoy, en cambio, una organización con presencia en México, El Salvador, Costa Rica, Perú y Estados Unidos, que tiene 5,600 empleados y para la cual intermedian 14,000 agentes. A sus 72 años, Joaquín Brockman preside los consejos de esas organizaciones, a partir de un principio de acción que reza: "Si de pronto te encuentras con una empresa que es buen negocio, no la dejes".

Con más de cuatro millones de vehículos asegurados solo en México, Quálitas Compañía de Seguros está destinada a seguir creciendo. Tal es la voluntad de su presidente de consejo, un hombre que, amante de los retos, está en vías de incorporar el seguro de Gastos Médicos a las operaciones de la empresa. Hoy esta cobertura, como hace cinco lustros Automóviles, presenta desafíos muy serios para ser rentable.

Con el trasfondo de este padecimiento llamado COVID-19, que ha generado un panorama futuro incierto, estamos convencidos de que personas como Joaquín Brockman Lozano levantarán la mano para ir hacia adelante, pues, así como hace 25 años él lo hizo para crear una compañía que hoy es ejemplo de éxito —habiendo iniciado con más enfoque y entusiasmo que recursos—, habrá otros con esa inspiración para crearse oportunidades.

"Ahora sí, ya estamos listos para crecer", me dijo Joaquín en cierta entrevista que tuvimos hace ya seis años. Ahora esa frase está presente siempre que nos encontramos, pero tal aserto convertido en promesa cumplida. No dudamos, por ello, de que su deseo de revolucionar el seguro de Gastos Médicos en México será una realidad, a pesar de los tiempos actuales, ensombrecidos por la pandemia de neumonía.

Brockman Lozano ha sido y es un asegurador con decisiones prácticas y sencillas en su camino. Si determinado asunto se plantea como un gran problema, lo primero es simplificarlo, reducirlo a su mínima expresión, hacerlo manejable. Es un hombre de pocas palabras, aunque de ejecución pronta. Pese a que los directores generales de las compañías que preside le reportan, Joaquín está ahí, en los rincones donde se encuentran los detalles.


Joaquín Brockman

Joaquín es un empresario asegurador consciente de que es posible que a algunos directores generales no les guste que el presidente de consejo se adentre en esos lugares donde el servicio revelará seguramente un nivel de calidad que debe mejorarse, pero él señala que es el compromiso que se debe asumir en busca de una diferenciación que redunde en beneficio de los usuarios y control eficaz de costos.

Cuidar la calidad del servicio y controlar los costos han sido, desde la perspectiva de Joaquín Brockman Lozano, dos factores críticos en el éxito de Quálitas Compañía de Seguros. Trabajar en los puntos señalados, agregaba en la conversación, significa un combate al fraude y también la gran ventaja de evitar incurrir en gastos que no contribuyen a que un asegurado reciba la mejor respuesta en el momento de la verdad, es decir, el siniestro, y durante su consecuente reclamación.

Se requerirán empresarios convencidos de su labor y comprometidos con la sociedad para sacar adelante a un país afectado no solo por una pandemia de neumonía provocada por coronavirus, sino también por la errática acción de un gobierno que hasta el momento no ha sabido crear certeza, inclinado más bien, según se ve, a fomentar un divisionismo que en lugar de fortalecer las posibilidades las debilita, generando con todo ello un estado de derecho fallido y poco eficiente para el ciudadano.

A pesar de la oscura coyuntura y de un futuro poco halagüeño a los ojos de una gran cantidad de personas, creemos que es el tiempo de que los empresarios se remanguen la camisa y empiecen a colocar o a conservar en la dirección general de sus organizaciones a gente que, como Joaquín lo platicaba, tenga la firme decisión de servir a los otros, y no de servirse de de esa posición.

Vienen tiempos más exigentes, pero apostamos por la vocación emprendedora y empresarial de los mexicanos y extranjeros que habitan esta bendita tierra que es México.

Se requerirán empresarios convencidos de su labor y comprometidos con la sociedad para sacar adelante al país

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

#Riesgos

Falta de regulación favorece que la mayoría de las empresas carezcan de plan de continuidad de negocios frente al COVID-19

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

En México casi ninguna empresa está preparada para enfrentar un evento de la magnitud de la pandemia originada por el coronavirus SARS-CoV-2, y otro problema que afrontará la mayoría de ellas es que no están reguladas por ninguna entidad para implantar un plan de contingencia o de continuidad de negocios, expresó Martín Borjas, director general de Citrix México, en entrevista con *El Asegurador*. Borjas indicó que la gravedad de esta infección masiva no será solamente de un momento, sino que permanecerá semanas, quizá meses.

El entrevistado precisó: "El problema del mercado mexicano es que, cuando vemos la actividad de compañías medianas, nos damos cuenta de que no necesariamente están reguladas por alguna entidad. Es más, muchas son empresas familiares que nunca habían pensado en este evento y están tratando de resolver la situación porque van a tener a su gente fuera. Y creo que esto lo que va a generar es conciencia, un mensaje de que la condición sanitaria actual es importante y que es momento de tomar el control; es decir, las empresas deberán permitir el teletrabajo de manera segura y eficiente".

Al referirse a las consecuencias que una organización podría encarar al enfrentar escenarios de crisis sanitaria y tener que parar parcial o totalmente su operación, Borjas indicó que las empresas todavía no están preparadas para una contingencia como la que estamos viviendo, frente a la cual el Gobierno Federal ha implementado la fase 2 y ha convocado a los empresarios para que los empleados trabajen de manera remota, lo cual significa que no solo los temas de procesos y política de la empresa deben cambiar, sino también que se deben ponderar asuntos que tienen que ver con la seguridad y con la operación del negocio.

El director de Citrix México mencionó que en el caso particular del sector asegurador hay dos grandes bloques de empleados: uno, el de aquellos que trabajan en la calle de manera fija (ajustadores, agentes) y que ya tienen su modo de operación.

El segundo está conformado por aquellos que laboran en los call centers que tienen las aseguradoras, desde el *backoffice*, en el cual normalmente no se tiene considerado un plan para mover el ciento por ciento de su operación a un modo de teletrabajo. "Cuando hablamos de este mercado y de esta situación, las implicaciones son muy grandes porque tienen que permanecer las personas con un mínimo de recursos, trabajando dentro de la empresa para poder aceptar todas sus aplicaciones y seguir operando; o se van a un modo de trabajo a distancia pero con carencias y no con el ciento por ciento de la operación completa", detalló.

Martín Borjas

Martín Borjas consideró que éste será un evento en el que muchas empresas van a tener que aplicar el modelo de operación de su empresa. Asimismo se prevé que el tema de manejo de contingencia va a ser algo que estará en la agenda, y seguramente lo seguirá estando en los próximos meses como un elemento aparte en el manejo operativo de cada empresa.

Por otro lado, Borjas también refirió que la afectación va a ser importante en el nivel de servicio, ya que el impacto tiene que ver con la operación desde el punto de vista de la empresa, y eso puede significar perder clientes o afectarlos en el nivel de servicio, incluso de las ventas. De este modo, "las empresas que puedan operar de esta manera y en este modelo de contingencia, que probablemente dure semanas o meses, son aquellas que saldrán beneficiadas porque podrán captar a esos clientes con el modelo de operación, a diferencia de aquellas que no puedan trabajar".

Al referirse específicamente a los planes de continuidad de negocios, el ejecutivo de Citrix México afirmó que por principio gran parte de las empresas tendrán que introducir tecnología y verificar cómo van a resolver ese tema. Segundo, a nivel de operación y políticas de operación se deberá definir cómo va a trabajar la gente en esa contingencia, porque los empleados pueden o no trabajar en su casa, y hay un tema muy profundo con la parte de recursos humanos, porque culturalmente la gente no está acostumbrada a trabajar en su vivienda, en un lugar que no sea la oficina, y no necesariamente todo el mundo tiene la capacidad de tener un espacio disponible para hacerlo.

"Entonces no es solamente un tema tecnológico; es un tema de operación porque no se puede mover el ciento por ciento. Y tercero, el factor humano, que es muy importante, porque no es lo mismo que te vayas unos días a trabajar a tu casa que permanecer semanas haciéndolo", destacó.

Es momento de tomar el control y apostar por el teletrabajo: Martín Borjas

En este sentido, Borjas aseguró que ya sea en la casa, en un área específica de trabajo, en un café internet, esto es un tema de cultura; y aquellos que no la tienen cuando lo viven les genera estrés, problemas de pertenencia e incluso de fatiga, porque no están en un entorno adecuado para trabajar. Por lo tanto, para implementar un plan de continuidad de negocios, la empresa debe contar con excelente operación, recursos humanos y tecnología.

En cuanto a los riesgos de este sistema de trabajo, Martín Borjas reveló que hay elementos muy significativos como el hecho de que los trabajadores (aproximadamente 13 por ciento) utilizan aplicaciones que no están autorizadas por la empresa para trabajar, y esto es un número y un riesgo enorme para el negocio.

"En este momento, el tema de seguridad se vuelve crítico porque hace meses en el sector asegurador el tema de seguridad se volvió del dominio público. Entonces, si pensamos que esos temas de seguridad con malware y de hackeo no trabajan más que de manera automática, cuando mandan a todo el mundo de manera remota los sistemas normalmente tienen más riesgos de seguridad".

Por lo tanto, podría haber un impacto importante en todas aquellas empresas que no pudieron balancear bien la parte tecnológica de mandar movilidad a sus empleados con la parte de tener seguros sus ambientes y sistemas. Desgraciadamente, es un tema que va a ocurrir porque los empleados van a empezar a utilizar aplicaciones para resolver lo que no les puede entregar la tecnología.

"Creo que esta situación en todo el mercado está volviendo a hacer que las empresas piensen en ese tipo de situaciones que normalmente al inicio no llamaban su atención, porque son eventos que cuando no ocurren no cuestan", concluyó Borjas.

CENTRO DE EVALUACIÓN PARA INTERMEDIARIOS
SEGUROS Y FIANZAS
Durante 15 años hemos logrado satisfacer los requerimientos de los Agentes de Seguros y Fianzas del país, aplicando casi el 70% de los exámenes totales de estos sectores.
CONTACTO
Ciudad de México
Miguel Ángel de Quevedo 8 Desp. 102
Colonia Guadalupe Chimalistac.
Delegación Álvaro Obregón.
55 56614052
informes@examencei.com.mx
Guadalajara, Jalisco
Edif. OFFI-SMART Av. Niños Héroes 2285 Int. 305
Colonia Moderna, Entre Av. Unión y Av. Circunvalación Agustín Yáñez C.P. 44190
33 3615 5239
guadalajara@examencei.com.mx
ExamenCEI @examenCEI CEI Centro de Evaluación para Intermediarios
www.examencei.com.mx
Autorizado por la CNSF

#Enfermedades #Salud

H1N1 vs COVID-19: ¿Lecciones o anécdotas?

Luis Adrián Vázquez Moreno
@pea_lavm

Hace 10 años, en 2009, en el mundo apareció la mutación de un virus a la que se dio el nombre de H1N1. El gobierno de México —en ese momento bajo la presidencia de Felipe Calderón Hinojosa— minimizó por algunos meses la posibilidad de que la enfermedad pudiera convertirse en un problema de salud pública, hasta que el 11 de junio de 2009 la Organización Mundial de la Salud (OMS) clasificó el nivel de contagio como alerta 6, es decir, pandemia en curso.

Las alarmas se encendieron, y la sociedad en México comenzó a vivir un episodio de incertidumbre colectiva que oscilaba entre la información oficial, la que difundían los medios de comunicación y la desinformación generada por rumores y falsas noticias que se hacían circular por las redes sociales.

La indolencia y reacción tardía del gobierno de Calderón frente a lo que podía llegar a dañar la propagación del virus en el país costó alrededor de 70,000 contagios y 1,000 personas fallecidas. Se apreciaba en las calles de la ciudad una gran cantidad de personas con miedo e incertidumbre respecto a lo que podría pasar con su salud y su futuro.

IMAGEN: flickr - Alessandro Castiglioni

Una vez controlada la pandemia (2010), en el sector asegurador surgieron encuentros entre los más diversos especialistas a fin de analizar las consecuencias sectoriales y los siniestros atendidos. Se reflexionó acerca de las lecciones que este padecimiento, la gripe o influenza porcina, le había dejado al mundo, pero en particular a los mexicanos y a la industria aseguradora de este país.

En aquella época, en una de las múltiples reuniones de capacitación de la Asociación de Seleccionadores de Riesgos en el Seguro de Personas (Aserp), un médico especialista en el tema fue claro al señalar que, así como para los países de alta sismicidad los terremotos llegaron para quedarse, y hasta ahora es imposible determinar cuándo y de qué magnitud será el siguiente, de igual manera ocurrirá con las pandemias, cuya aparición puede darse cualquier día y en cualquier lugar y provocar la muerte de millones de personas.

Diez años después, el 1 de diciembre de 2019, en la ciudad de Wuhan, capital de la provincia de Hubei, en el este de China central, se reportó a un grupo de personas con neumonía y con reporte médico de afectación por causa desconocida. La Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró el 30 de enero de 2020 la existencia de una Emergencia de Salud Pública de Preocupación Internacional (PHEIC, según las siglas inglesas); y, posteriormente, el 11 de marzo de 2020, se hizo la declaratoria oficial de que la enfermedad se consideraba ya una *pandemia* por la alta cantidad de personas infectadas en todo el orbe.

De nueva cuenta, el riesgo sanitario sobre el que avisó la Organización Mundial de la Salud (OMS) fue percibido por el Gobierno y la sociedad de México como un problema de salud, sí, pero muy lejano (propio de China), ante el cual no habría mucho de qué preocuparse. Pero las cosas cambiaron cuando Italia, España, Alemania, entre otros países del continente europeo, mostraron la realidad un poco más de cerca y Estados Unidos la evidenció todavía más: había una amenaza seria para la salud, y ya estaba del otro lado del río.

Entonces comenzaron a mutar los encabezados de los periódicos. Antes de que esta enfermedad se considerara pandemia, se leía: "En México es más preocupante la influenza que el COVID-19". Pero después, tras aparecer los primeros infectados en México, se consideraba que el "coronavirus podría afectar hasta a 70 por ciento de la población en México: Secretaría de Salud".

Al surgir los primeros casos confirmados de COVID-19, la Bolsa Mexicana de Valores, el precio del petróleo, los deportes, los centros de espectáculos, la educación, la industria hotelera, turística y manufacturera y la actividad económica toda comenzaron a resentir el efecto de la crisis sanitaria; y la incertidumbre permanece hasta hoy, ante el ominoso panorama que se presiente.

México se encuentra nuevamente ante el desafío de salir bien librado de los efectos de esta pandemia; sin embargo, aunque han pasado 10 años entre la crisis sanitaria originada por el virus H1N1 y la actual, pareciera que una década no ha sido suficiente para capitalizar las enseñanzas que pudimos haber aprendido en 2009: gran parte de lo vivido entonces quedó en el ánimo colectivo con el carácter de anécdota...

Un ejemplo de ello es que el sector salud se encuentra más desgastado que hace una década. El personal, instalaciones, equipos e insumos son insuficientes; y, aunque las autoridades argumenten lo contrario, México adolece de la falta de infraestructura médica, tan necesaria en el rubro de la salud pública para atender con agilidad, eficacia y sobre todo dignidad un contagio masivo.

Aunque el Seguro Popular fue reemplazado en la administración lopezobradorista por el llamado Instituto de Salud para el Bienestar (Insabi), organismo que prevé otorgar servicios médicos y medicamentos gratuitos en todo el país a todo aquel que carezca de seguridad social, el modelo según el cual está diseñado este servicio deja muchas dudas respecto a cómo logrará acopiar los recursos para financiarse y lograr la promesa de gratuidad de atención y medicamentos para millones de personas.

La pandemia actual evidencia estructuras sanitarias deficientes, débiles avances en cuidado de la salud y seguros que quedan a deber ante una emergencia de alcance global

Por otro lado, en estos mismos 10 años que han pasado el sector asegurador ha avanzado muy poco en coberturas de Gastos Médicos (solo 8.5 por ciento de la población total cuenta con esta cobertura) y al respecto la lección (en teoría) fue que tras aquella pandemia de influenza porcina había una oportunidad de hacer lo conducente para asegurar a un universo poblacional necesitado de protección en salud. Pues bien, pasado ese tiempo, 91.5 por ciento de los ciudadanos de este país continúan sin contratar una póliza de seguros que proteja su integridad física…

Peor aún: en el supuesto de que ese 8.5 por ciento de los asegurados en Gastos Médicos se infectara de COVID-19 y la industria tuviera que indemnizar, de nueva cuenta el protagonismo del sector asegurador en este tipo de tragedias seguiría siendo marginal. ¿Qué debería esperar el asegurado de la industria ante escenarios de esta naturaleza? ¿Qué se ha hecho o en qué se ha fallado para conseguir que el seguro sea la herramienta financiera prevaleciente a la hora de proteger a las familias? ¿Qué se debió hacer mejor que en la pandemia de 2009? ¿Qué debe hacer hoy la industria del seguro a la luz de las lecciones aprendidas y viendo en retrospectiva?

Al cierre de esta edición, el verdadero problema de salud en este país apenas se inicia. Tres muertos y más de tres centenares de contagios confirmados presagian lo que está por venir. Es momento de hacer sentir el peso de la industria con acciones de asesoría y estrategias que aclaren hacia dónde puede ir la sociedad y las empresas en materia de administración integral de riesgos.

Podríamos decir a guisa de moraleja que lección que no conduzca a tomar medidas para ser más resilientes cuando enfrentemos situaciones similares no fue verdadera lección, sino simplemente anécdota.

#Seguros

Protocolos de atención ante COVID-19 están garantizados; gastos asociados a pandemias deben ser parte de las condiciones generales de la cobertura

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

La mayoría de las pólizas de Gastos Médicos Mayores excluye fenómenos sanitarios como el COVID-19, una situación que ha generado confusión entre los consumidores acerca de los derechos, obligaciones y limitaciones de este tipo de contratos ante la propagación masiva del virus SARS-CoV-2; sin embargo, aquellos usuarios que hayan contratado una póliza de este tipo tendrán garantizada la atención de la nueva enfermedad siempre y cuando los gastos asociados a pandemias formen parte de las condiciones generales de la cobertura.

Así lo advirtió Rodolfo Arredondo, director de Innovación de Producto de Seguros Monterrey New York Life (SMNYL), en entrevista exclusiva con *El Asegurador*. Arredondo enfatizó que los asegurados podrán efectuarse el test de detección del virus y costear su respectivo tratamiento. Todos los gastos hospitalarios les serán cubiertos.

El ejecutivo de SMNYL también aclaró que, como habitualmente sucede con todo tipo de enfermedades, no serán cubiertos los nuevos clientes a los que se les diagnostique el contagio por COVID-19 antes de cumplir 30 días con la póliza.

"Los asegurados estarán cubiertos por esta enfermedad y tienen derecho al pago completo de la atención, pero hay que considerar que aquellos nuevos clientes que están adquiriendo la póliza motivados por la aparición de la pandemia y se les diagnostica el padecimiento antes de cumplir 30 días no serán cubiertos, y esto sucede con cualquier enfermedad en todas las compañías del sector", aclaró enfáticamente el especialista.

De acuerdo con el director de Innovación de Producto de SMNYL, el protocolo a seguir será el mismo que se lleva a cabo con todo padecimiento o accidente. En tal sentido, detalló que el asegurado deberá presentar sus gastos una vez rebasado el deducible contratado para que el área de Indemnizaciones dictamine el siniestro.

"En lo que respecta a Gastos Médicos Mayores, se deberá rebasar el deducible contratado y presentar la documentación requerida de acuerdo con el proceso resarcitorio de siniestro que se haya elegido, ya sea en pago directo o reembolso", añadió Arredondo.

Durante la conversación, el ejecutivo de SMNYL señaló que en situaciones como la actual la población genera más conciencia sobre la protección por medio de instrumentos como los seguros, pero que lamentablemente en muchos casos esto sucede cuando se han asumido pérdidas económicas significativas en el entorno familiar.

Rodolfo Arredondo

"La prevención es el mejor elemento para estar preparado ante cualquier tipo de riesgo. Hoy más que nunca los mexicanos deben sentir el respaldo de una compañía aseguradora. Además, ésta es nuestra oportunidad de demostrar la capacidad de reacción ante cada uno de nuestros asegurados. Estamos consagrados y obligados a proteger mejor y generar altos índices de confianza", agregó el director de Innovación de Producto de SMNYL.

Para finalizar, Arredondo exhortó a la industria aseguradora a seguir incorporando a asesores expertos que promuevan los beneficios de contar con instrumentos de protección financiera, como los seguros de Gastos Médicos Mayores o Vida. Y sostuvo que es fundamental continuar creando campañas de educación y concientización entre la población en lo que se refiere a la administración de riesgos.

"Debemos crear conciencia en la población respecto a los riesgos que corre una persona y su familia. Pero esta práctica no debe ser únicamente durante una coyuntura de pandemia como la que vivimos en este momento, sino que debe convertirse, de la mano de los asesores, en una planificación patrimonial de largo plazo", cerró el especialista.

Los asegurados podrán efectuarse el test de detección del virus y costear su respectivo tratamiento. Todos los gastos hospitalarios serán cubiertos

Qué hacer si se contrae COVID-19

- **Quédese en casa, excepto para conseguir atención médica.** Restringir las actividades fuera de casa, excepto para conseguir atención médica. No vaya al trabajo, a la escuela ni a áreas públicas.
- **Manténgase alejado de otras personas y de los animales en casa.** En la medida de lo posible, permanezca en una habitación específica, lejos de las demás personas y animales que estén en su casa.
- **Llame antes de ir al médico.** Si tiene una cita con el facultativo, llame al proveedor de atención médica y dígale que tiene o que podría tener COVID-19. Esto ayudará a que se tomen medidas para evitar que otras personas se infecten o se expongan.
- **Use una mascarilla.** Use mascarilla cuando esté cerca de otras personas o de mascotas y antes de entrar en el consultorio del médico.
- **Cúbrase la nariz y la boca al toser y estornudar.** Cúbrase la nariz y la boca con un pañuelo desechable al toser o estornudar. Tire los pañuelos desechables usados en un bote de basura cuyo interior esté recubierto con una bolsa de plástico; lávese inmediatamente las manos con agua y jabón por al menos 20 segundos o límpieselas con un desinfectante de manos que contenga al menos 60 por ciento de alcohol.
- **Evite compartir artículos del hogar de uso personal.** No debe compartir platos, vasos, tazas, cubiertos, toallas o ropa de cama con otras personas o mascotas que estén en su casa.
- **Límpiese las manos con frecuencia.** Lávese frecuentemente las manos; cubra toda la superficie de las manos con jabón y frótese vigorosamente. Evite tocarse los ojos, la nariz y la boca con las manos sucias.
- **Vigile sus síntomas.** Busque atención médica rápidamente si su enfermedad empeora. Las personas que estén bajo monitoreo activo o automonitoreo facilitado deben seguir las indicaciones provistas por los profesionales de la salud.

Fuente: Centros para el Control de las Enfermedades (CDC).

#Salud #Reaseguro

Prevé Gen Re afectaciones limitadas para sector seguros en México por COVID-19

Horst Agata

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

Apesar de que la propagación del SARS-CoV-2 podría agudizarse en regiones como América Latina según las primeras estimaciones de algunas firmas de modelaje de riesgos, la expansión del contagioso virus generará afectaciones económicas más bien limitadas al sector asegurador mexicano; ello como consecuencia de la baja penetración de coberturas asociadas a la salud que padece este país y debido a que un porcentaje importante de las pólizas distribuidas excluyen fenómenos sanitarios como las pandemias, explicó Horst Agata, director general de Gen Re, en entrevista exclusiva para este medio.

El experimentado reasegurador apuntó que, tal como sucede cuando una catástrofe natural se produce, los siniestros por COVID-19 se concentrarán en los mercados más desarrollados del orbe, en los cuales la brecha de aseguramiento es pequeña; o sea, en continentes como Asia o Europa y en países como Estados Unidos.

"Lamentablemente, y producto del bajo volumen de primas colocadas en los países de América Latina, las reclamaciones y las pérdidas económicas aseguradas por COVID-19 no serán considerables; sin embargo, ya se empiezan a conocer los efectos financieros que sufrirán algunos competidores en otros lugares del planeta ante la aceleración que registra la diseminación de esta enfermedad; por lo tanto, la situación podría ser complicada para la industria a escala global", aseveró Agata.

El director general de Gen Re detalló que ya empiezan a revelarse los alcances del COVID-19 en el sector seguros a nivel mundial. En tal sentido, precisó que las pérdidas aseguradas por cancelación de eventos ascienden actualmente a 6,300 millones de dólares; también reveló que una reaseguradora reconoció que en el ramo Vida/Salud pagará cerca de 1,400 millones de dólares por reclamaciones.

"Todo el sector financiero es ahora sacudido súbitamente. Desde finales de enero, por ejemplo, las acciones de las reaseguradoras han visto disminuir su valor en el mercado cerca de 43 por ciento. Por si esto fuera poco, algunos reaseguradores han sufrido la indubitable disminución de su capital. En concreto, la coyuntura se perfila como un escenario complejo para toda la industria, por lo que es inevitable que las calificadoras fijen una posición preocupante sobre esta situación en las próximas semanas", abundó Agata.

Afirma que la pandemia en este país está en el principio de la curva de contagio; las próximas tres semanas serán determinantes

El reasegurador hizo una comparación entre lo que viven hoy en día los mercados por los perniciosos efectos del COVID-19 y la crisis económica que golpeó al mundo en 2008. Explicó que durante el colapso financiero que sufrió el mundo en la década pasada calcular las pérdidas era un proceso mucho más sencillo, en comparación con lo que provoca actualmente la epidemia.

"En aquel momento, la mayoría de las afectaciones recaían sobre los bancos y algunas aseguradoras grandes; sin embargo, la contracción económica que se vive actualmente es distinta, ya que muchas industrias y empresas de todos los tamaños se ven salpicadas por las consecuencias de este brote del SARS-CoV-2", advirtió Agata.

Los siniestros se concentrarán en mercados de países con una brecha de aseguramiento pequeña, considera Horst Agata, su director general

Las próximas semanas serán decisivas

Agata indicó que por ahora es muy complejo pronosticar de qué forma podría evolucionar el número de casos de COVID-19 en países como México, ya que este territorio se encuentra apenas en el principio de la curva de contagio por lo que, vaticinó, las próximas tres semanas serán decisivas para determinar de qué forma podría expandirse la enfermedad.

"Es muy difícil proyectar la tendencia que adoptará el COVID-19 en México; no obstante, hay análisis que sostienen que la propagación de la enfermedad se extenderá durante 18 meses en todo el orbe y prevén que cerca de 70 por ciento de la población mundial se verá contagiada", puntualizó el director general de Gen Re.

La razón por la que la contracción económica que generará el COVID-19 será considerable, continuó Agata, estriba en que el mundo cada vez está más familiarizado con la globalización; empero, un porcentaje alto de naciones depende de solo unos cuantos países que tienen la infraestructura apta para llevar a cabo actividades productivas.

Agata lamentó que muy pocos países, empresas y gobiernos diseñaran estrategias para poder sortear con éxito una situación sanitaria como la que atraviesa el mundo por el COVID-19; sin embargo, vaticinó que, una vez que el contagio sea controlado, el mundo y la sociedad serán mucho más resilientes, puesto que indudablemente se crearán programas basados en la administración de riesgos, de tal manera que se enfrentarán de mejor forma las pandemias futuras.

"Los daños (aunque también nuestros aprendizajes, hay que reconocerlo) por el COVID-19 son enormes como consecuencia de los errores que cometimos en el pasado, pues no se supo determinar correctamente los efectos que ocasionaría una pandemia. Más allá de las reflexiones, lo que sí será una realidad es que el planeta entero estará mejor preparado y se entenderán de mejor forma los procesos irreversibles, como la globalización", sostuvo Agata.

Y agregó: "Todas las sociedades han aprendido con mucha velocidad sobre los alcances del COVID-19, por lo que cada persona, desde su especialidad, está trabajando para brindar soluciones. Es importante enfocar esfuerzos sobre este punto en particular, porque dicha apuesta nos hará ganar tiempo como humanidad, que es lo que más necesitamos en este momento, puesto que ningún sistema sanitario del mundo tiene la capacidad para atender a un número desaforado de infectados por el nuevo microbio".

La situación exige protagonismo, creatividad y solidaridad

Durante la charla sostenida, el director de Gen Re se refirió a la capacidad sanitaria instalada en América Latina para superar la contingencia generada por el COVID-19. Al respecto, subrayó que los sistemas de salud pública en la región son deficientes, una situación que ha sido provocada por el alto costo de la medicina avanzada, el aumento en la esperanza de vida y la imparable inflación médica.

"La irrupción del COVID-19 es un punto de inflexión que orilla a la industria aseguradora a adoptar una postura protagónica para reinventar los seguros de Salud. Por consiguiente, se deben edificar modelos de negocio probadamente rentables. De modo que no hay otra opción sino apostar por la innovación, ya que esto será el motor que propulsará la operación de este segmento", propuso Agata.

En conclusión, Agata aseveró que el sector asegurador, al igual que otras industrias del planeta, revisará sus líneas de negocios una vez que se frene el brote de SARS-CoV-2. Dicha evaluación, dijo, dará como resultado el desarrollo de soluciones y protocolos de atención mucho más eficaces.

"Falta mucho por aprender de la actual contingencia sanitaria; sin embargo, no dudemos de que el mundo será diferente después del COVID-19. Pienso que en el futuro nos espera un planeta con menos contaminación y que estará habitado por una sociedad mucho más solidaria que incluso volverá a valorar y apreciar eventos cotidianos, como una reunión sencilla entre amigos", finalizó Agata.

#Enfermedades #Salud

En materia de riesgos, siempre seremos frágiles frente a epidemias

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

Ante la contingencia sanitaria y la entrada formal a la fase 2 que enfrenta México por la propagación del coronavirus llamado SARS-CoV-2, Omar Anguiano, director de Consultoría UW & Risk, advierte que "es muy difícil hacer un recuento de lo que la sociedad en general ha aprendido de coyunturas epidemiológicas del pasado, ya que en materia de riesgos siempre seremos frágiles frente a la irrupción de epidemias o pandemias, sobre todo con agentes infecciosos no conocidos que nos ocasionarán manifestaciones clínicas".

En entrevista con *El Asegurador*, el también extesorero de la Asociación de Seleccionadores de Riesgos en el Seguro de Personas (Aserp) refirió que la población del país se encuentra en general ante grandes desafíos; uno de ellos es este escenario de crisis sanitaria provocada por el COVID-19, el cual ya es atendida por el Gobierno Federal por medio de acciones pertinentes y necesarias.

Entre las recomendaciones que dio Anguiano para paliar los efectos de esta contingencia están las encaminadas a cuidar los procesos de selección de personas una vez que haya concluido la pandemia. En otras palabras, para la industria del seguro el verdadero riesgo es la asegurabilidad, pues no se descartan probables complicaciones producto de las secuelas en pacientes que hayan entrado en contacto con el virus y que además hayan expresado la enfermedad que produce, llamada COVID-19.

Omar Anguiano

"Por lo tanto, lo grave serían los riesgos de padecimientos neumónicos que hayan afectado al tejido pulmonar o de la vía respiratoria, agregando evidentemente a pacientes con comorbilidades o fumadores. Es decir, el desafío será incluir en cuestionarios médicos datos relacionados con enfermedades virales, especificando H1N1, coronavirus u otros similares", aseveró Anguiano.

No hay aún avances tecnológicos en el país que faciliten seleccionar este tipo de riesgos

Cabe señalar que después de la emergencia sanitaria de 2009 que afectó a nuestro país originada por el virus H1N1 los seleccionadores de riesgos pronosticaron que ésa no sería la última contingencia de este tipo. Incluso se hablaba de una cepa que sería más letal y ante la cual habría que aprender a afrontar con mayor claridad y capacidad cualquier crisis sanitaria en el futuro.

De este modo, y en relación con los avances tecnológicos que hoy en día existen en la industria y que permiten seleccionar este tipo de riesgos, Omar Anguiano señaló que no hay avances tecnológicos disponibles en México, ya que, como sucede en muchos casos, si el paciente no acude a consulta, no cuenta con un seguro que sea válido para un reclamo. "Evidentemente no habrá registro de haber padecido la enfermedad; entonces hablamos no tanto de lo que haya pasado, sino de buscar el vínculo de asegurabilidad con bases de datos de morbilidad del sector sanitario gubernamental", alertó.

En relación con el papel que el seleccionador de riesgos debe jugar en la industria en materia de prevención, el director de Consultoría UW & Risk afirmó que dicha función es tan importante como la de aquellos que tengan el poder de decisión o cierta influencia sobre la población. No obstante, indicó que se debe insistir en que es mucho más barato seleccionar a todos los candidatos sanos, preocupados por llevar regímenes alimentarios y sanitarios de prevención, que a aquellos que no lo hacen.

Por último, Anguiano destacó que en esta situación de emergencia se debe insistir en no causar pánico con mensajes alarmistas e información falsa. Es mejor consultar fuentes oficiales y fidedignas. De igual modo, es vital cooperar con la sociedad y evitar el desabasto de productos de primera necesidad. Además, hay que quedarse en casa para evitar la propagación del virus y consecuentemente más contagios; y debemos ser conscientes de que, si bien podemos no tener síntomas, todos seremos portadores del virus, pues todas las personas del planeta entrarán en contacto con el patógeno, aunque con diferentes condiciones de inmunidad.

MAPFRE

Respecto a los primeros brotes del COVID-19 en México

MAPFRE te informa que aunque el **Coronavirus COVID-19** se ha clasificado como pandemia, los gastos hospitalarios y honorarios médicos erogados por esta enfermedad se encuentran amparados por la póliza de Gastos Médicos Mayores de MAPFRE. Estos gastos estarán cubiertos conforme a las Condiciones Generales del producto contratado, siempre y cuando el asegurado cuente con su póliza vigente y el padecimiento no sea preexistente a su contratación, siendo indispensable que los pacientes contagiados sean diagnosticados y atendidos por las instituciones correspondientes.
MAPFRE México recomienda a la comunidad estar atentos a las indicaciones de la Secretaria de Salud, así como llevar a cabo las medidas de prevención recomendadas y, en caso de sospecha de padecimiento, seguir el protocolo establecido y reportarlo cuanto antes a las autoridades.

#Enfermedades #Salud

Si no se frena la propagación de COVID-19, el sistema sanitario colapsará

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

El SARS-CoV-2, virus que ha paralizado al mundo en las últimas semanas y que ha puesto en jaque a decenas de países en todo el orbe, es indudablemente una amenaza seria; por ese motivo es indispensable que en México no se subestimen sus alcances y se instrumenten con urgencia medidas que permitan frenar su expansión. De lo contrario, el sistema sanitario nacional no resistirá sus embates, puesto que el crecimiento en el número de contagios es exponencial, señaló Gustavo Maldonado, epidemiólogo de la Escuela de Higiene y Salud Tropical de Londres.

En entrevista exclusiva con *El Asegurador,* Maldonado apuntó que es difícil predecir de qué forma podría evolucionar en el país el número de infectados por la nueva cepa del virus; sin embargo, detalló que, con base en cifras oficiales y diversos modelos predictivos, se estima que 250,000 personas podrían contagiarse de COVID-19. De dicho universo, añadió, 80 por ciento presentará síntomas leves; 14 por ciento tendrá signos moderados que requerirán algún tipo de tratamiento hospitalario, y solo 6 por ciento enfrentará complicaciones graves.

El país debe tomarse en serio la enfermedad; su propagación masiva generaría una situación preocupante y consecuencias colaterales adversas

"El distanciamiento social, por ejemplo, es una medida eficaz reconocida mundialmente, ya que es una estrategia que ha arrojado resultados positivos y que mitiga efectivamente la propagación de la enfermedad. En México sería prudente imitar este tipo de medidas, las cuales tendrían que ser respetadas por todos los niveles jerárquicos, incluyendo la presidencia de la república, debido a que nadie es inmune aún al contagio de COVID-19", explicó Maldonado.

Y continuó: "El número de enfermos que habrá de COVID-19 depende de muchos factores que deben considerarse. En primer lugar, las medidas para frenar el avance de la nueva cepa del virus desempeñarán un papel fundamental. Además, el rango etario de la población que presenta más riesgos es crucial; o sea, la afectación en países con un conglomerado considerable de adultos mayores no es igual a la que podrían enfrentar naciones en las que predominan los jóvenes. Encima, el estado de salud de cada sociedad y la capacidad de los sistemas sanitarios también serán dos aspectos que marcarán la diferencia en esta coyuntura".

El experto en epidemiología fue enfático al indicar que para el sistema sanitario de México sería muy difícil dar respuesta a una propagación masiva de COVID-19, una situación que indudablemente se convertiría en un problema de salud de consecuencias muy serias

Por lo anterior, Maldonado destacó que es imperativo que se redoblen los esfuerzos en el país para realizar más pruebas de detección del SARS-CoV-2. Advirtió que, si se realizan sistemáticamente estos exámenes de detección, se revelará que el número de casos en el país es considerablemente mayor. Sin embargo, aseveró, así se conocería con mayor veracidad la evolución del padecimiento.

"Hay acciones que han demostrado poca eficacia, como la medición de la temperatura corporal. Durante el periodo de incubación del SARS-CoV-2 se puede transmitir la enfermedad sin presentar ninguno de los síntomas asociados al padecimiento. Además, no obviemos la situación que se vivió en Estados Unidos, país en el que se llevaron a cabo 50 millones de detecciones que tuvieron como base la medición de la temperatura; no obstante, solo se halló un caso confirmado de enfermedad", amplió Maldonado.

El epidemiólogo de la Escuela de Higiene y Salud Tropical de Londres reconoció que en México se han decretado ciertas acciones positivas para mitigar el COVID-19. Dijo que la Jornada de Sana Distancia, así como la cancelación de eventos masivos, son aciertos de la Administración Federal; sin embargo, señaló que la puesta en marcha de ambos planes no ocurrió con la agilidad esperada para enfrentar coyunturas sanitarias del calibre de una pandemia como la actual.

Menos mortal, pero más contagioso

A pesar de la difícil situación que vive el planeta como consecuencia de la vertiginosa propagación del nuevo microorganismo, Maldonado puntualizó que es importante comparar esta enfermedad con otras epidemias del pasado. Al respecto, detalló que esta afección tiene una tasa de mortalidad de hasta 3 por ciento; mientras que un padecimiento como el Síndrome Respiratorio de Oriente Medio (MERS, por sus siglas en inglés) registró en su momento una tasa de mortalidad que ascendió a 34 por ciento.

"Para comparar el COVID-19 de forma objetiva con otra enfermedad pandémica, tan solo tendríamos que trasladarnos al invierno que acaba de culminar, periodo en el cual la influenza A (originada por el virus subtipo H1N1) afectó a 45 millones de personas en Estados Unidos y cobró la vida de 61,000 seres humanos", especificó el epidemiólogo.

Maldonado subrayó que el COVID-19 es una enfermedad que puede afectar a las personas de todas las edades; detalló que sin embargo los adultos mayores, así como aquellos pacientes con diabetes, hipertensión o algún padecimiento que debilite el sistema inmunológico, son 60 por ciento más susceptibles a presentar complicaciones.

El especialista aseguró asimismo que cada enfermo de COVID-19 puede infectar hasta a 2.5 personas; por esa razón, de no tomarse las medidas necesarias, el crecimiento de los contagios será exponencial en cualquier territorio, advirtió.

Gustavo Maldonado

Lo más crítico está por venir

Casi al término de su intervención, el epidemiólogo vaticinó que en las próximas semanas todos los países del mundo, incluyendo México, se enfrentarán a un número mucho mayor de casos de contagio comunitario de COVID-19; sin embargo, insistió, la extensión de la pandemia dependerá indiscutiblemente de las medidas que adopte cada nación para mitigarla.

"En México no le debemos dejar toda la responsabilidad al Gobierno Federal, por lo que la población tendría que poner de su parte y colaborar. El COVID-19 indudablemente se podría convertir en un problema complejo si no se instrumentan los protocolos necesarios y gran parte de los habitantes se infecta, ya que no habría forma de atenderlos con el sistema sanitario existente en el país" sostuvo Maldonado.

Por último, el epidemiólogo de la Escuela de Higiene y Salud Tropical de Londres recordó que es importante que la población no olvide que permanentemente la humanidad ha estado expuesta a nuevos y diversos virus a lo largo de su historia. Pero es hasta la época moderna cuando este tipo de infecciones generalizadas les han inyectado presión a los sistemas sanitarios del orbe; sin embargo, sentenció, la ciencia está cada vez más preparada para solucionar contingencias como las pandemias.

"Es importante mantener la calma, porque el pánico en estos momentos puede ser más peligroso que la propia enfermedad. Un ejemplo sólido de la preparación que tenemos como humanidad radica en la velocidad con la que se diseñó y se colocó en fase de pruebas una vacuna contra el COVID-19. Es incuestionable que todavía está en un proceso de ensayo; sin embargo, décadas atrás conseguir algo similar en tan poco tiempo habría sido imposible", concluyó Maldonado.

Medidas básicas para luchar contra el COVID-19

No olvide **verificar la información** sobre el COVID-19 antes de difundirla.
Recuerde: el pánico puede ser más peligroso que la enfermedad.

EL MUNDO DE EL ASEGURADOR®

RECONOCE **SOFIMEX** LA LEALTAD Y CONFIANZA DE SU FUERZA DE VENTAS DURANTE SU PREMIACIÓN METROPOLITANA Y FORÁNEA

ALAMO SEGUROS CUMPLIENDO SUEÑOS

MAPFRE INAUGURA OFICINA EN TIJUANA

AARCO, INSPIRAMOS AGENTES, CREAMOS LÍDERES

KICK OFF Y CONVENCIÓN **CORPASA K7** 2020

EL AGUILA, CELEBRÓ SU CONVENCIÓN NACIONAL 2020

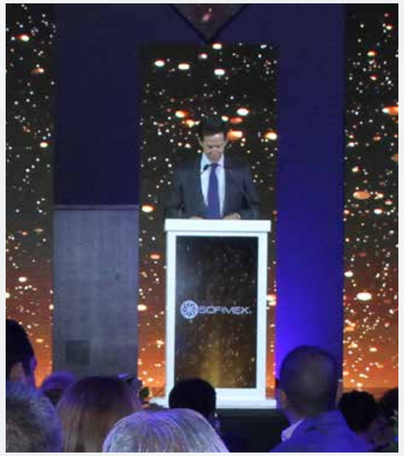
DENTEGRA® CELEBRA COCTEL CON SOCIOS COMERCIALES

SEGUROS EL POTOSÍ PRESENTA SU CUADERNO DE INCENTIVOS 2020

ORIHUELA RECONOCE A SUS COLABORADORAS CON EL PROYECTO "MUJERES LÍDERES"

INAUGURA **VM AGENTES DE SEGUROS** OFICINAS EN GUADALAJARA

Reconoce SOFIMEX la lealtad y confianza de su Fuerza de Ventas durante su Premiación Metropolitana y Foránea



Consolidada como líder en el sector de fianzas, SOFIMEX, Institución de Garantías, S.A., llevó a cabo exclusivos cocteles a nivel nacional, con el motivo de entregar personalmente a sus Agentes Asociados un especial reconocimiento por su preferencia, lealtad y confianza, permitiendo lograr en conjunto soluciones esenciales para los clientes.

Estos eventos de premiación arrancaron en el mes de febrero, dando inicio en importantes ciudades donde SOFIMEX tiene presencia, finalizando así, con la celebración de la Zona Metropolitana en un agradable lugar al sur de la Ciudad de México.

Desde hace 125 años el sistema afianzador mexicano es un referente internacional con iniciativas de legislación muy técnica, que expresa la imperante necesidad de que la fianza produzca el buen comportamiento contractual, haciendo que en México quien asuma una responsabilidad la cumpla.

"Gracias a los antecesores de nuestro sistema, la fianza maneja un trato diferenciado con los seguros generales y el crédito, la fianza ha sido y sigue siendo una institución financiera jurídica muy particular y el estado ha cuidado de protegerla para la mejor gestión del gobierno y para impulsar seguridad jurídica contractual, que es el eje del estado de derecho de todo un país", dijo el licenciado Jorge Rodríguez Elorduy, Presidente del Consejo de Administración de SOFIMEX.

Con un marco normativo propio y especial, este sistema es diferente a todo el mundo, que además cuenta con agentes e instituciones especialistas, que al combinarse, explican el buen desempeño de éste. Por tal motivo, el 98 por ciento de las fianzas emitidas por SOFIMEX realizan la función de inhibir el incumplimiento a las obligaciones derivadas de un contrato.

A comparación de otros países que no cumplen con las características de la suscripción y conformación de los expedientes de garantía, México logra un particular acercamiento al mercado, a través de agentes especialistas, quienes son el puente entre la economía, los clientes y las instituciones.

"En estos momentos que enfrentamos un México contrariado, debemos resaltar que la fianza juega un papel importante, como el impulso de políticas públicas que fortalecen al estado de derecho, nos toca velar porque los contratos que se garantizan en nuestro sistema, se cumplan.

Por nuestra parte, agentes e instituciones, debemos ampliar el alcance de nuestros servicios y ajustarnos a este nuevo México, los clientes lo necesitan y nosotros somos conocedores de diversas modalidades contractuales y medios para gestionarlas, por lo tanto, estoy seguro que los podemos apoyar; nuestra captación a partir de ahora debe enfocarse en el entendimiento y aplicación de contratos de financiamiento mixto y también en la regla de procedimientos para la obtención y gestión de financiamientos", agregó Rodríguez Elorduy.

No obstante, comentó que en discusiones con autoridades e instituciones gremiales, refieren impulsar e integrar soluciones complementarias con características y efectos diferentes a la fianza, que cumplan otras necesidades de los beneficiarios.

Por consiguiente, SOFIMEX prepara su Seminario Técnico, el cual tendrá lugar durante el último trimestre del año en Huatulco, donde estarán avanzando y concretando las definiciones de operación y puesta en marcha de estas nuevas capacidades.

Conviene subrayar que este año SOFIMEX cumple 80 años de ofrecer un servicio de excelencia, de conformar un equipo de profesionales y expertos, de trabajo con responsabilidad y compromiso; por tanto, ofrece una propuesta de valor en Fianzas de Crédito, Fianzas Administrativas, Fianzas de Fidelidad, Seguro de Caución, Convenio a Proveedores, Fianzas Judiciales y Fideicomisos de Garantía, llevada al mercado a través de una fuerza de ventas preparada y capacitada en brindar un servicio honesto, con responsabilidad y compromiso.

En 2019, SOFIMEX ha sido reconocida como una Súper Empresa por Top Companies, debido a la solidez en cultura y clima organizacional, además de contribuir en el desarrollo del país y de sus clientes. Por otra parte, la firma cuenta con el respaldo de prestigiosas reaseguradoras a nivel mundial, en alianzas caracterizadas por los más altos estándares de calidad.

En relación con las cifras del sector, el licenciado Víctor Hugo Flores Arrieta, Subdirector Comercial de SOFIMEX, reportó un crecimiento de la compañía del 12.9 por ciento, además de una importante calificación otorgada por AM Best que refleja la fortaleza de su balance como muy fuerte, así como su desempeño operativo fuerte, perfil de negocios neutral y administración integral de riesgos apropiada.

Así pues, Flores Arrieta, develó los destinos 2021 para sus próximas Convenciones Premium y Magna respectivamente: **¡Lisboa y La Habana!**

Para concluir, el licenciado Alejandro Rodríguez, Director Comercial y el licenciado Omar Gutiérrez, Director de Operaciones, realizaron la entrega de tan esperados reconocimientos.

Alamo® SEGUROS

Cumpliendo Sueños

Alamo Seguros llevo acabo su "Kick Off 2020". En esta reunión se dieron a conocer los resultados del año 2019 y se llevaron a cabo diferentes dinámicas en las cuales hubo muchas risas y mucha diversión. El evento tuvo un invitado muy especial quién expreso sus experiencias en su carrera y mostro una manera distinta de ver las metas y responsabilidades. Su nombre es muy reconocido en el mundo del Futbol, su nombre es Luis García también conocido como el "Dr. García". Pero el Kick Off no podía acabar sin premiar a los agentes que se esforzaron al máximo y dieron los mejores resultados, donde a cada uno de ellos recibió un reconocimiento y este año se entregaron varios Alamoviles.

Los equipos de Negocio Privado e Institucional, támbien tuvieron su Kick Off, y en la reunión se dieron a conocer los resultados del 2019, y la meta para este año 2020. De igual manera hubo una capacitación muy especial por parte de la área de formación. E igual en este Kick Off se reconocieron a los agentes que se esforzaron al maximo y dieron el mejor resultado.

Todo el gran esfuerzo de cada agente, trajo a Alamo Seguros los reconocimiento por parte de MetLife, por obtener los logros de **Mayor Cumplimiento de Meta, Mayor Crecimiento de Prima Emitida Neta, 2o lugar del Ranking de Producción** y el maximo ganador de la linea de Negocios la **Presea 2019**. Gracias al esfuerzo de cada agente y equipo administrativo, **Alamo Seguros sigue cumpliendo metas y sueños.**

Los agentes de Alamo Seguros constantemente se están capacitando para impulsar su conocimiento y brindar la mejor atención. Los cursos se llevaron acabo en las ciudades de Morelia, Guadalajara, Colima y Tepic en el transcurso del mes de Marzo

MAPFRE inaugura oficina en Tijuana

El pasado 12 de marzo, se llevó a cabo la ceremonia de inauguración por motivo de la remodelación del edificio MAPFRE Tijuana. En dicho evento contamos con la presencia de Paulo Butchart, Director Ejecutivo Comercial y Ricardo Marroquín, Director Territorial Occidente, quienes tuvieron oportunidad de dar unas palabras, así como convivir con los invitados, entre los cuales se encontraban nuestros principales aliados, proveedores y colaboradores.

La apertura y bienvenida estuvo a cargo de Raúl Rendón, Responsable de Zona Noroeste, quien dio una pequeña reseña de lo que fue y todo lo que se consideró en dicha remodelación, dentro de la cual destacan las adecuaciones y facilidades para personas con capacidades diferentes, ya que MAPFRE México recientemente obtuvo por nueva cuenta la certificación por la Norma de Igualdad Laboral y No Discriminación, así como también de la importancia que hoy tiene el Centro de Operación y el papel que juega en el servicio a sus asegurados.

Se vivió un ambiente muy agradable y tanto directivos como invitados quedaron completamente encantados con las nuevas instalaciones en las que clientes y aliados recibirán una atención personalizada y oportuna.

MAPFRE

Orihuela Agente de Seguros

reitera su compromiso con la sociedad frente al COVID-19

En respuesta a la emergencia sanitaria COVID-19 y la declaración de pandemia por parte de la Organización Mundial de la Salud (OMS), en Orihuela Agente de Seguros reafirmamos nuestro compromiso con todos nuestros asegurados y colaboradores, siguiendo las recomendaciones de las autoridades y tomando las medidas preventivas necesarias dentro y fuera de la Promotoría.

Somos conscientes de las medidas especiales para contribuir a la contención de lo que hoy en día vivimos y, por ello, nos ponemos a disposición de los asegurados a través de nuestro sitio web https://orihuelaseguros.com, así como nuestra página de Facebook Orihuela Agente de Seguros, para seguir brindando un servicio personalizado y de calidad.

Invitamos a todos nuestros clientes a seguir las medidas preventivas de higiene que las autoridades recomiendan, así como estar atentos de los informes oficiales para reducir el riesgo de contagio.

Recuerda que parte de las medidas básicas ante esta contingencia son:

- **Lavarse las manos con agua y jabón frecuentemente**
- **Evitar saludar de mano o de beso**
- **Utilizar gel antibacterial**
- **Al estornudar o toser, cubrirse la boca con la parte interna del codo**
- **Utilizar cubrebocas en caso de enfermar**

ORIHUELA
Agente de Seguros

EL AGUILA, celebró su Convención Nacional 2020

CHABLÉ

El pasado 9 de febrero dio inicio la Convención Anual de El Aguila Compañía de Seguros, teniendo como sede el bello estado de Yucatán.

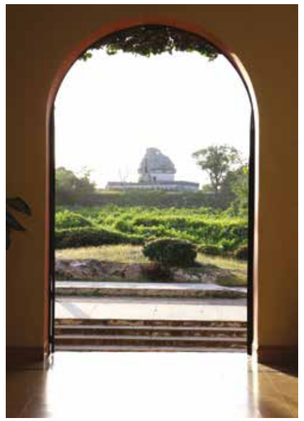
Encabezó el evento el Lic. Juan P. Riveroll, Director General en compañía de Enrique Morales, Director Ejecutivo.

Gustavo Aguliar, Director Comercial, Julio Pérez Director Comercial Regional, junto con Tatiana Hernández, Ramón García, y Fernando Ramírez Gerentes de las Oficinas Mérida, Región Bajío y Oficina Central respectivamente, dieron la bienvenida a todos los agentes que se hicieron acreedores a la Convención Yucatán 2020. Asistieron agentes provenientes de la Ciudad de México, Monterrey, Mérida, León y Guadalajara.

Los Convencionistas disfrutaron de diferentes actividades en varios puntos del estado, caminaron por las calles del centro de Mérida, conocieron zonas arqueológicas como Uxmal y tuvieron oportunidad de vivir un espectacular amanecer en Chichén Itza una de las 7 maravillas del mundo moderno.

Realizaron recorridos por hacienda Ochil y el Pueblo Mágico Izamal donde degustaron las maravillas gastronómicas que el estado ofrece. Conocieron el museo del Mundo Maya, el cual ha sido galardonado en varias ocasiones, el recinto recibió el Partnerships Awards 2012 en la sección “Proyectos Innovadores para la preservación del patrimonio cultural y su divulgación”.

MAYALAND



UXMAL

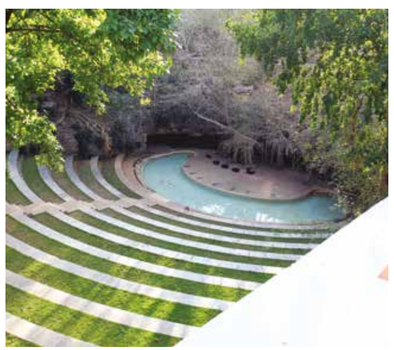
MUSEO MUNDO MAYA

Tuvieron la oportunidad de disfrutar una maravillosa estancia en el Hotel Chablé, galardonado en el 2017 como “el mejor hotel del mundo” así como en Hacienda Temozón, hoteles Mayaland y Hyatt Regency respectivamente.

Como cada año durante los eventos de clausura se premiaron a los agentes que lograron tener los mejores resultados durante el 2019, los cuales disfrutaron de una maravillosa cena en el restaurante IXI'IM uno de los restaurantes más hermosos del mundo y en el hotel Hyatt Regency, Dichos eventos dieron cierre a las actividades de esta Convención la cual se realizó del 9 al 15 de febrero del presente año.

CHICHEN ITZÁ

OCHIL



Inaugura VM Agentes de Seguros oficinas en Guadalajara

El 24 de febrero, Víctor Manuel Cárdenas y su esposa, Rocío Castillo, inauguraron las instalaciones de VM Agentes de Seguros, promotoría que Víctor, con 25 años de experiencia como agente de Seguros y 10 años como miembro de MDRT, ha decidido emprender desde la ciudad de Guadalajara, Jalisco.

La relevancia del evento convocó a Sofía Belmar, Directora General de MetLife México; Marian Amezcua, Vicepresidenta de Negocio Privado; Fernando Trujillo, Vicepresidente de Transformación y Douglas Woolfolk, subdirector regional centro de la aseguradora, quienes cortaron el listón que marca el inicio de esta nueva etapa.

En compañía de los agentes de la promotoría 719, que resultaron campeones nacionales noveles de MetLife, se tuvo una amena reunión para festejar este acontecimiento.

VM Agentes de Seguros agradece a sus colaboradores, asesores, clientes, amigos y ejecutivos, su apoyo y compromiso para iniciar con gran entusiasmo un proyecto de reclutamiento y desarrollo de los mejores asesores de seguros en México, quienes llevarán con su trabajo tranquilidad y bienestar a las familias mexicanas que lo necesitan.

Como cada año AARCO Monterrey se vistió de gala para dar lugar a su Junta Anual 2020. Al evento acudieron directivos corporativos como el Lic. Rodrigo Avendaño Garza MBA Socio – CEO; ahí se presentaron diferentes programas de incentivos como el concurso estelar 2020, con un atractivo esquema de viajes a elegir de talla internacional, además de resultados y objetivos de la compañía.

www.aarco.com.mx

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

DENTEGRA® Seguros Dentales

Celebra coctel con socios comerciales

Dentegra Seguros Dentales® llevó a cabo su tradicional coctel donde asistieron importantes Corredores, Agentes y Aseguradoras en el sur de la Ciudad de México.

Encabezó el evento **Gary D. Radine, Presidente del Consejo**. Agradecieron a los asistentes el apoyo brindado a Dentegra®

La bienvenida estuvo a cargo de **Rodolfo Peralta, Director Comercial,** quien agradeció la confianza que otorgan los socios comerciales a la compañía. Al hacer uso de la palabra, dijo: "Gracias a su apoyo, somos la compañía líder en seguros dentales en todo México".

En su mensaje, A**na María Romero, Director General** habló de los resultados de la compañía y de las nuevas estrategias para 2020.

En México, indicó: "Dentegra® logró un crecimiento en primas del 20.1%. con 1,889,658 asegurados al cierre de 2019, una red de dentistas de 4,064 y 342 clínicas con cobertura en 254 ciudades. Contamos con 19 Alianzas con las Aseguradoras más importantes del país y la Calificadora AM BEST nos asignó A en Escala Global, AAA+ en Escala Nacional". Confirmó la apertura de nuevas oficinas comerciales en San Luis Potosí y Hermosillo, Son.

SEGUROS EL POTOSÍ | A mi lado

PRESENTA SU CUADERNO DE INCENTIVOS 2020

San Luis Potosí.- Durante una exclusiva celebración llevada a cabo el pasado 5 de marzo, Seguros El Potosí dio a conocer su renovado cuaderno de Incentivos 2020, ante la concurrida presencia de Agentes y Promotores provenientes de diversas ciudades de la República.

Como empresa socialmente responsable, Seguros El Potosí refrenda el compromiso de adaptarse a las innovaciones tecnológicas que facilitan el trabajo de la fuerza de ventas y la compañía, por tal motivo, realizó esta presentación completamente de forma digital.

Sergio Meza, Director General de Seguros El Potosí

Los asistentes a este evento pudieron descargar a través de un código QR, el cuaderno de incentivos directamente en sus dispositivos móviles. Por otra parte, Seguros El Potosí llevó a cabo la transmisión en vivo por medio de Facebook Live, permitiendo que más Agentes tuvieran acceso a la sesión, manteniendo siempre la cercanía y el contacto con su fuerza de ventas.

"Estamos conscientes que 2019 fue un año complejo, aún con ello, logramos alcanzar nuestras metas y objetivos, por lo que estoy seguro que este año no será la excepción; trabajando en equipo con el acompañamiento que caracteriza a Seguros El Potosí y a su excepcional Fuerza de Ventas, a través de atención personalizada y la cercanía que nos distingue, podremos continuar manteniendo el crecimiento que hemos logrado en los últimos años", dijo Sergio Meza, Director General de la aseguradora.

Por su parte, Alejandro Bretzfelder, Director de Ventas de Seguros El Potosí, enfatizó: "Este es un esfuerzo que estamos llevando a cabo en pro del crecimiento de todos ustedes, buscando identificarnos en mayor medida con nuestra valiosa Fuerza de Ventas y que también se identifiquen más con la Compañía en todos los aspectos".

Algunas de las novedades más atractivas de este cuaderno, es la inclusión de un nuevo Congreso de Agentes, adicional a las Convenciones, que persigue el principal objetivo de impulsar y desarrollar su profesión, para el logro de metas.

Es de esta forma como Seguros El Potosí ratifica su compromiso de recompensar el esfuerzo y dedicación de sus colaboradores, manteniendo la cercanía que desde hace más de 70 años, ha distinguido a la compañía.

UNIDOS
ASEGURAMOS
RESULTADOS

Alejandro Bretzfelder, Director de Ventas de Seguros El Potosí

ORIHUELA
Agente de Seguros

reconoce a sus colaboradoras con el proyecto *"Mujeres Líderes"*

Como parte de la conmemoración por el Día Internacional de la Mujer (8 de marzo), Orihuela Agente de Seguros se unió a la lucha por los derechos de la mujer, solidarizándose con todas sus colaboradoras y destacando el valor de su trabajo dentro de la promotoría.

Una de las acciones que se realizaron dentro de la empresa, fue el unirse al paro nacional que se llevó a cabo el 9 de marzo, con el fin de crear conciencia sobre el papel tan importante que tienen las mujeres en la sociedad. La mayor parte de sus colaboradoras se sumaron a este paro sin haber tenido afectación alguna en su salario o condiciones laborales.

Por otro lado, se llevó a cabo el proyecto "Mujeres Líderes en Orihuela", el cual tuvo como objetivo reconocer el liderazgo, la fortaleza y el empoderamiento que las mujeres tienen dentro de la promotoría. El proyecto consistió en entrevistar a más de 10 colaboradoras para conocer los retos que han enfrentado en su día a día y reconocer los logros que han alcanzado.

Verónica López, Agente de Seguros desde hace más de 5 años comentó: "Orihuela ha influido de una manera muy grande en mi carrera profesional porque me ha dado las oportunidades de demostrar que cuando trabajas con integridad, honestidad, disciplina y ahínco puedes lograr grandes cosas, tanto de manera profesional como personal."

Orihuela es una promotoría que promueve la igualdad de género todos los días del año. Apoya constantemente el desarrollo personal y profesional, tanto de hombres como mujeres, y seguirá trabajando para construir una sociedad justa, equitativa y solidaria.

Daniela Arias

Adriana González

Elena Neri

Maira Martínez

Patricia Castellanos

Mariana Galván

Guadalupe Navarro

Sara Arista

Patricia Alfaro

Verónica López

Violeta Arizmendi

#SomosOrihuelaSeguros @orihuelaagentedeseguros

ELENA.NERI@ORIHUELASEGUROS.COM.MX WWW.ORIHUELASEGUROS.COM 55 6978 6397 · 55 5544 2570 LLAMADAS Y WHATSAPP

KICK OFF Y CONVENCIÓN CORPASA K7 2020

La belleza única de las Bahías de Huatulco se convirtió en la sede para el Kick Off y convención 2020 de Corpasa K7, realizado del 18 al 21 de Febrero del presente año.

El Hotel Isla Natura Beach, recibió a los convencionistas con dos exclusivas playas donde se dieron cita más de 90 asistentes entre fuerza de ventas y funcionarios.

En la sesión plenaria nuestro Director Comercial Juan Carlos Ruelas, dio la bienvenida, informando cambios, retos y mejoras hacia la Corporación, así mismo indicó las metas que en familia se desean alcanzar en este nuevo año y en conjunto con testimonios de los principales líderes de K7, invitaron a todos los que conforman la promotoría a ser perseverantes y vender con el corazón en esta noble y gratificante profesión.

El Lic. Álvaro A. Viveros Gallardo, Director General y presidente de Consejo Corpasa K7, puntualizó el acto de vender con amor y reconocer que cada uno de los asistentes es un talento, un talento, que se debe mover, que se debe disfrutar, aprovechar y nunca enterrar.

La velada del 19 de Febrero fue sitio perfecto para realizar el reconocimiento a la fuerza de ventas destacada en este 2019, galardonando prima emitida, conservación y recluta en manos de nuestro director general invitando a continuar en el camino del éxito y la mejora.

Los asistentes tuvieron la oportunidad de aprovechar la naturaleza, el clima, la arena dorada, la suculenta gastronomía, las playas y el sol en uno de los principales destinos turísticos de nuestro maravilloso estado de Oaxaca, en arranque de este 2020.

“EXPANDE TUS HORIZONTES 2020”

#Seguros #Ventas

El COVID-19 y el agente de seguros

EL TÍO COOL

Luis Lara

@beafreesoul.bb@gmail.com LuisLara.FreeSoul

Al momento de escribir estas líneas, la pandemia de COVID-19 se ha esparcido por casi todo el mundo. Sin importar la decisión que usted haya tomado, estimado lector —entre pensar que estamos de vacaciones o apostar por la prevención y tomar en cuenta las recomendaciones oficiales—, quiero compartirle algunos puntos que quizá lo ayuden a apreciar dicha situación desde otra perspectiva, si usted es agente de seguros.

Ante un entorno sanitario complejo, como el actual, los agentes requieren hoy más que nunca apostar por la cercanía —no física, claro— y la asesoría especializada para sus clientes. En cuanto a la intermediación que se ofrezca, es trascendental repasar con sus asegurados las razones por las cuales se adquirió una cobertura, sin perder de vista que es vital verificar si los contratos siguen siendo válidos.

Los agentes hoy en día tienen en sus manos instrumentos financieros deseados por todos, visto que las pólizas de administración de riesgos que intermedian brindan la tranquilidad financiera para sortear los embates asociados a la salud, sin perder de vista que ofrecen serenidad monetaria en el caso de que el ingreso familiar se vea afectado o mermado.

En un punto de inflexión como el actual es imprescindible la cercanía con el cliente, de manera que como asesor se logre proporcionar información confiable, concreta, concisa y precisa; no difusa. Frente a un clima plagado de incertidumbre, es imperativo separar los hechos de las interpretaciones que provoca el miedo. Además, habría que apartarse del camino en el que se crean escenarios inexistentes, derivados de la emocionalidad.

Las preguntas básicas que deben formar parte de sus jornadas como asesor en estos momentos son las siguientes: ¿cuenta con un aliado que le aclare los tecnicismos? ¿Se mantiene informado del contexto nacional e internacional? Más allá de las respuestas a las que llegue con estos planteamientos, lo que sí es obligatorio es que se nutra de fuentes confiables antes de emitir cualquier opinión o juicio. Recuerde que momentos como los que atravesamos en la actualidad marcan precedentes y diferencias en nuestra carrera.

¿Desde su trinchera como asesor ha analizado la forma en que se debe comunicar frente al COVID-19? La recomendación, por ahora, es quedarse en casa. En tal sentido, ¿diseñó un plan para brindar un servicio alternativo a sus clientes, es decir, un servicio que no requiera su presencia física?

Recuerde: desde el punto de vista del acompañamiento existen tres dimensiones: la universal, la colectiva y la individual. Con base en este planteamiento, es vital que recordemos que no somos responsables de las acciones de los demás. Por supuesto que los hechos que nos rodean nos pueden afectar; sin embargo, trabajar con claridad y tranquilidad en nuestro espacio personal nos permitirá sellar buenos resultados. Por añadidura, es evidente que no podemos olvidar tres premisas fundamentales de estos tiempos: #LávateLasManos, #QuédateEnCasa y #TrabajaADistacia.

También considere la afectación económica que generará el COVID-19. Una guía básica que usted deberá tomar en cuenta estriba en formularse las siguientes preguntas: ¿lo que ocurre en la actualidad afecta a sus objetivos a largo plazo? ¿La postura que está tomando sigue guardando respeto a las promesas que les hizo a sus clientes? ¿Su postura profesional tiene como base la neutralidad o la incertidumbre?

En el mundo de los negocios también es prudente preguntarse: ¿de qué forma será la vida de sus clientes luego de que pase la actual crisis sanitaria? Trabaje para que sea mejor que antes como consecuencia de haberles brindado una asesoría certera y su capacidad para adaptarse con agilidad a situaciones como las actuales, en las que pocos hallan soluciones ante una encrucijada que desde todo punto de vista podría incluso ser más compleja de lo que imaginamos.

Es incuestionable que la salud será siempre la prioridad básica para los seres humanos; no obstante, la economía personal también es fundamental para desarrollarnos en la vida. En tal sentido, ¿se ha imaginado cómo será su negocio al término de la pandemia? ¿Está seguro de que su propuesta de valor y su negocio serán más fuertes?

Agentes, hoy como nunca antes el futuro está en sus manos, literal y metafóricamente; empero, como siempre, me quito el sombrero —en señal de respeto—, porque lo que importa es lo que tú pienses.

El Asegurador celebra la cuarta edición de su copa anual de golf

César Rojas

El 9 de marzo del año en curso, Club de Golf Los Encinos fue sede para la realización de la Cuarta Copa El Asegurador, un evento que reunió más de 130 profesionales de los sectores asegurador y afianzador en el bello campo ubicado en el Estado de México.

Como en las ediciones anteriores, la casa editorial de El Asegurador organiza este encuentro con el objetivo de recabar recursos encaminados a apoyar la labor que realiza Fondo para la Paz en distintas localidades que sufren de pobreza extrema en varias entidades del país.

Los jugadores que participaron en el evento aprovecharon la ocasión para convivir y estrechar vínculos de amistad y relaciones de negocio, en un ambiente plagado de cordialidad y de belleza natural que forma parte de este selecto campo de golf.

La Cuarta Copa El Asegurador se disputó bajo la modalidad "A go go", habiendo interesantes premios por Hole in One, así como para los mejores "O Yes", además de numerosos y atractivos regalos a quienes se hicieron acreedores a ellos en la rifa durante una amena comida.

En ese marco, Alfredo Sánchez Gaitán, representante de Infogolf, fungió como maestro de ceremonias en la acto de premiación, acompañado por César Rojas, director general de El Asegurador.

A favor de

FONDO PARA La Paz
LOGREMOS UN MÉXICO SIN POBREZA

Roberto Vargas, Genuario Rojas, Mario Aguilar y Maximilian Kückemanns

Stephani Hagembeck, Jorge Teijeiro, Alexis Hagembeck y Andrés Jiménez

Luis Ángel Mendoza, Pablo Monroy, Luis López y Guillermo Lamar

German Aguado, Jorge Campa, Adrián Zequeiro y Victor Balcázar

Luis Miguel Rodríguez, Alejandro Maisterrena y Saúl Cano

Andoni Aguirre, Imanol Aguirre, Javier Cisneros y Pablo Caso

Francisco Hernández, Alejandro Domínguez, Ricardo Montaño y Dante Fuentes

Pablo Jiménez, Ricardo Medrano, Francisco López e Iñaki Pérez

Jaime Chaves, Jorge Jockens, Alejandro Serrano y Sergio Oaxaca

Rodrigo Espriú, Mauricio Malo, Rodrigo Contreras y Luis Alatorre

Agustín Ramírez, Jorge Ruiz, Pedro Pacheco V. y Pablo Steinman

Eduardo Hernández, Gustavo Fuentes y Adrián Cameras

Pablo Crain, Ricardo Retteg, Jorge Ramón Galland y Ángel Cuesta

Antuan Chahin, Rodrigo Melgar, Juan Alberto Vélez y Juan Cruz

José Ángel Luelmo, Julián Campbell, Marcela Luelmo y Juan Manuel Carmona

Pedro Velázquez, Ander Ortíz, Roberto Rivera, Fernando Creixell

Gonzalo Núñez, Tania Jiménez, Omar Núñez y Eduardo Aguayo

Carlos Paniagua, Javier García, Gabino Navarro y Jorge Delgado

Jorge Serrato, Xavier Sánchez, Carlos Crain y José Sánchez

Xavier Hernández, Elisabeth Vogt, Alejandro Sobera y Claudio Castañeda

Alejandro Padilla, Fernando Mendoza, Manolo Camacho, José Aguilar, Guillermo Llantada, César Rojas, Luis Arturo Carranco, Jesús Sánchez y Francisco Gómez

Javier Caire, Leonardo Estrada, José Juan Herrera y Juan Carlos Sánchez

GANADORES

PRIMER LUGAR — EQUIPO 1 B

- Alejandro Padilla Mariscal
- Fernando Mendoza García
- Luis Arturo Carranco Limón
- Francisco Gómez Madrigal

SEGUNDO LUGAR — EQUIPO 6 A

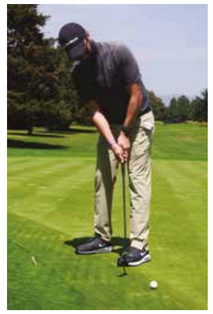
- Luis Manuel Ruiz Harfuch
- Antuan Harfuch
- Alberto Martell Hernández
- Mauricio Campos

TERCER LUGAR — EQUIPO 12 A

- Luis Miguel Rodríguez Borobia
- Alejandro Maisterrena Llaguno
- Saúl Cano Pérez

Alejandro Padilla Mariscal, Fernando Mendoza García, Luis Arturo Carranco Limón y Francisco Gómez Madrigal

César Rojas y Genuario Rojas



Álvaro Adame, Rodner Vivas, Juan Anduaga y Ángel Arroyo

Javier Sánchez, Juan Jasso, Pablo Steinman M. y Pedro Pacheco Castro

Eduardo San Antonio, Pedro Elizondo y Álvaro Salamanca

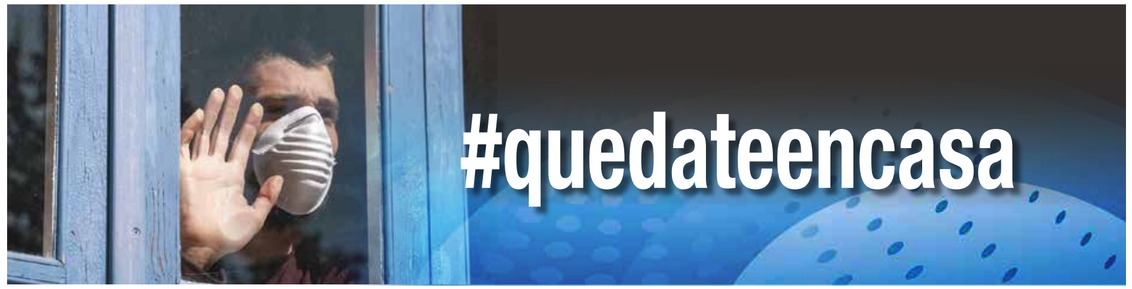
ALGUNOS GANADORES DE LA RIFA

Agradecemos a los patrocinadores de la industria aseguradora:

Y también el apoyo invaluable de la compañías que disfrutaron el evento:

Tysers / Totall Re / Munich Re / XL Catlin / Merit Re / ACAD / Médica Vial / Allianz / Liberty Mutual
Cotton International / Sao Sistemas / Seguros Monterrey New York Life / Trigarante / Processes and Compliance Joint
Aserti / StarRe / TBS / RGA / HIR Seguros / Willis Towers Watson / HDI Seguros / Re-Consulting / OGL
Grupo PROTEG / Innovación Segura / Odyssey Reinsurance Company / PROFASA / AMASFAC

AMASFAC



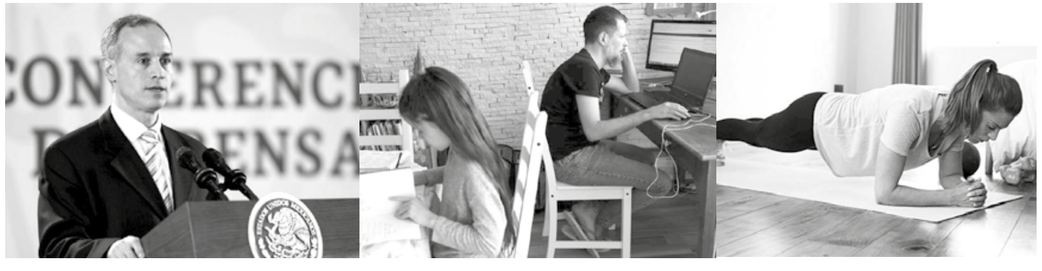
Una disposición que de manera general han aplicado en los países en donde se han presentado un mayor número de contagios por la pandemia del Coronavirus (COVID19) es el aislamiento social en casa, con ello se busca romper las cadenas de transmisión.

Esta es una medida que altera nuestros hábitos cotidianos y para ello es muy importante buscar actividades que nos permitan afrontar de la mejor manera esta situación, les compartimos algunas recomendaciones que deseamos sean útiles en estos momentos que estamos viviendo:

- Asumamos esta situación de la mejor manera posible, pensemos que esta disposición es para contribuir con una causa noble, ayudar a reducir los contagios y con ello salvar la vida de muchas personas, de nuestros círculos cercanos, de nuestros seres queridos.
- Organicemos nuestras actividades y las de nuestra familia, de manera tal que coincidamos en los horarios de estudio y trabajo y en los de distracción y esparcimiento.
- Hagamos ejercicio para generar y liberar endorfinas y estimular una sensación saludable y de bienestar.
- Estemos atentos a los avisos y recomendaciones de nuestras autoridades sanitarias.
- Es importante mantener la circulación del aire y perfectamente ventilada la casa, lo que evitará que el aire se vicie y se convierta en un foco de contagio.
- Mantengamos una actitud positiva, valoremos la importancia de poder convivir en familia, dediquemos tiempo a la reflexión y crecimiento espiritual.
- Evitemos los pensamientos e información negativa, no nos sobresaturemos de información, está medida es pasajera y una vez superada, saldremos con nuevos ánimos y más fortalecidos.

Por el bien de todos, atendamos las recomendaciones de nuestras autoridades sanitarias, apoyemos y sumemos en estos momentos, evitemos aglomeraciones, lo mejor, por un tiempo, #quedate en casa.

AMASFAC
ASESORES
Creamos Valor



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

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

#Opinión

TE LO ASEGURO

Hugo Silva
@ hsilva@globalab.com.mx

A la altura, como siempre

Estamos viviendo una aguda crisis de salud. Como nunca, la conciencia colectiva es la llave para trascender y superarla; desafortunadamente, vemos cómo la contingencia pasa inadvertida para muchos segmentos de la población.

Familias enteras acuden alegres a centros comerciales, playas, parques y centros de recreación. La indolencia de no pocos puede traer consecuencias funestas para todos, y no quedará en su conciencia; queda en el riesgo para nuestra salud, y quizá hasta para nuestra vida.

En este escenario he dado seguimiento a las acciones y posturas que los diferentes sectores han venido adoptando como consecuencia de la emergencia sanitaria. Así, apreciamos a quienes reflejan contar con planes de contingencia perfectamente diseñados. También sabemos de quienes, a tumbos, han improvisado sobre la marcha; y, lamentablemente, vemos a quienes no tienen ni idea de lo que enfrentan (y mucho menos de cómo hacerlo).

Seguramente coincidimos en que el sector asegurador ha estado a la altura de las circunstancias. Con la oportunidad que nos caracteriza, hemos volcado información exhaustiva en los diferentes medios para informar respecto del alcance de las diferentes coberturas que tienen aplicabilidad en este contexto.

Debido a la prioridad que este asunto reviste, abordaré el tema del seguro de Gastos Médicos. Para este análisis tomé como base un estudio muy interesante publicado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, de la autoría de Pedro Mejía Tapia, denominado *Aspectos relevantes del seguro de Gastos Médicos Mayores en México.*

De la consulta resalto que el riesgo de que una persona incurra en importantes gastos asociados a la recuperación de la salud tiene las siguientes características (en la actual crisis se cumplen todas):

- Es ***incierto,*** pues se desconoce si un individuo adquirirá o no el padecimiento.
- Es ***posible,*** no obstante, las medidas de higiene y prevención adoptadas.
- Es ***concreto,*** ya que existe la posibilidad de medir su frecuencia y gravedad.
- Es ***lícito,*** porque todo individuo tiene derecho de procurar el cuidado, conservación y recuperación de su propia salud, así como la de su familia.
- Es ***fortuito,*** debido a que el padecimiento no proviene de actividades que el asegurado haya decidido realizar y resulten en agravación del riesgo.
- Es ***de contenido económico,*** en la medida en que la realización de un gasto médico importante necesariamente produce deterioro en el patrimonio familiar.

Precisamente a partir de estos riesgos deriva la legítima necesidad de contar con un mecanismo orientado a proporcionar al individuo la capacidad económica de hacer frente a los gastos originados en caso de requerir atención médica. Evidentemente, en la mayoría de los casos los padecimientos de salud graves generan, además de la fuerte carga emocional, detrimento económico en el núcleo familiar al que pertenece el paciente.

¿Qué cubre el seguro de Gastos Médicos Mayores (GMM)?

Cubre los gastos médicos efectuados por el asegurado a consecuencia de una enfermedad o accidente claramente estipulados en el contrato. Se entiende por *enfermedad* toda alteración en la salud del asegurado debida a causas anormales, internas o externas, por las cuales amerite tratamiento médico o quirúrgico.

Y, en el caso que nos ocupa y que mantiene paralizado a medio mundo (excepto a México, donde el *detente* tiene poderes místicos, mágicos, divinos e ilimitados que, según asevera el presidente, detendrán la pandemia, que por supuesto ha sido inseminada por los conservadores), para que una enfermedad se considere cubierta por el seguro de GMM es requisito que su primera manifestación se presente cuando menos 30 días después de la fecha de contratación original de la póliza respecto a cada asegurado. Este periodo de espera no se aplica en las renovaciones de cobertura.

Por otra parte, gran relevancia ha tomado la *cobertura de emergencia en el extranjero.* Su propósito es cubrir padecimientos cuyos síntomas o signos se manifiesten mientras el asegurado se encuentre viajando en el extranjero y sobre los cuales, en función de su urgencia, se realicen gastos fuera del país.

¿Cuál ha sido la postura oficial del sector?

Recaredo Arias Jiménez, director general de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), señaló que en general las compañías que operan Gastos Médicos Mayores incluyen la cobertura por esta afección.

No obstante, existen dos compañías que hasta hace unos días la excluían, pero solidariamente se encontraban analizando la situación y evaluando opciones mediante las cuales pudieran ofrecer dicho respaldo. Respecto al seguro de Vida, aparentemente no habrá inconveniente.

Coincidimos, casi con absoluta seguridad, en que el sector asegurador ha respondido, y bien. Ahora habrá que esperar que la capacidad instalada en hospitales sea suficiente. De acuerdo con diferentes proyecciones serias, estamos por entrar en la fase crítica de esta pandemia, lo que probablemente estresará al sistema de salud de nuestro país.

A cuidarse. Ahora más que nunca, tu salud es mi salud. La responsabilidad es compartida. Conciencia, paciencia, respeto, empatía y tolerancia: éstos son los factores para salir de la crisis. ¡Te lo aseguro!

PD: Deseo hacer un encarecido reconocimiento a aquellos empresarios que responsablemente han velado por la salud de sus colaboradores y las familias que de ellos dependen. Entendemos y valoramos todo lo que esto representa. Me precio de formar parte del equipo de uno de ellos.

segutrends

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.

segutrends El Futuro de los Seguros, Hoy

811-803-1414
www.segutrends.com
@SeguTrends | Segutrends

#Enfermedades #Salud

Propagación de coronavirus frenará economía mundial, advierte OCDE

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

El coronavirus (SARS CoV2) representa el mayor peligro para la economía mundial desde la crisis financiera de 2008 y amenaza con provocar una pronunciada desaceleración del crecimiento mundial en el primer semestre de 2020, según pronósticos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

El organismo internacional en su más reciente estudio, titulado *Perspectivas económicas provisionales* (Interim Economic Outlook), cita que a medida que las cadenas de suministro y los productos básicos se vean afectados por este virus el turismo bajará y la confianza de la población decaerá.

Por los motivos descritos, la OCDE prevé que el crecimiento económico mundial bajará a 2.4 por ciento en este año, en comparación con un ya de por sí débil 2.9 por ciento en 2019; aunque se espera que aumente a un moderado 3.3 por ciento en 2021.

El reporte agrega que el SARS CoV2 se propaga desde China a otras regiones ocasionando sufrimiento humano y agitación económica, además de generar problemas de salud y fomentar el riesgo de mayores restricciones para el traslado de personas, bienes y servicios, así como una baja en la actividad comercial y en la confianza de los consumidores y desaceleración de la producción.

Ese mismo día (2 de marzo), el organismo dio a conocer un reporte denominado *Perspectivas económicas intermedias,* en el que expone un escenario en el cual la magnitud de la dispersión del coronavirus se presenta con "efecto dominó", un contagio más extendido.

En ambos casos, la OCDE hace un llamado a los gobiernos para actuar de manera inmediata y limitar la propagación del coronavirus, proteger a las personas y los negocios de los efectos de esta enfermedad e incentivar la demanda en la economía.

El documento agrega que las perspectivas de crecimiento de China se han modificado drásticamente a una cifra por debajo de 5 por ciento para este año, después del 6.1 por ciento alcanzado en 2019.

Sin embargo, una tasa mayor de contagio a lo largo de la región Asia-Pacífico y las economías avanzadas —como ha sucedido en China— podría reducir el crecimiento mundial a tan solo 1.5 por ciento este año, con lo que la proyección de la OCDE de noviembre pasado para 2020 se reduciría a la mitad. Las medidas de contención y la pérdida de confianza afectarían a la producción y el gasto y llevarían a la recesión a algunos países, incluidos Japón y los pertenecientes a la zona euro.

Al presentar las *Perspectivas económicas intermedias* en París, los primeros días de marzo, la jefa de economistas de la OCDE, Laurence Boone, dijo: "El virus amenaza con asestar un nuevo golpe a una economía mundial que ya se había debilitado por tensiones comerciales y políticas. Es preciso que los gobiernos actúen de inmediato para contener la pandemia, sustentar el sistema de atención a la salud, proteger a las personas, apuntalar la demanda y ofrecer un salvavidas financiero a las familias y las empresas que resulten más afectadas".

El reporte plantea la conveniencia de utilizar la modalidad de trabajo flexible para conservar los empleos y dice que los gobiernos tendrán que poner en marcha medidas fiscales y presupuestarias temporales para amortiguar el impacto sobre los sectores más afectados por la desaceleración, como los de traslados y el turismo, así como las industrias automovilística y electrónica.

En los países más afectados es necesario proporcionar una liquidez adecuada para permitir que la banca asista a aquellas empresas con problemas de flujo de efectivo mientras permanezcan en vigor las medidas de contención, añade el documento.

El reporte difundido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos también establece que, si la pandemia se propaga de manera amplia, será preciso que las economías del G20 encabecen un esfuerzo coordinado a escala internacional para brindar apoyo en atención a la salud, en combinación con estímulos fiscales y monetarios para reconstruir la confianza.

La propagación del coronavirus podría intensificar una recesión mundial

- Debilitada por las tensiones comerciales y políticas, **la economía mundial es vulnerable.**
- Las medidas de contención y una menor confianza **frenarían a las economías** afectadas.
- **Existe presión** sobre las industrias con dificultades estructurales (automóviles) o que son grandes empleadores (turismo).

El SARS CoV2 ha afectado a miles de personas y medios de vida

El nuevo coronavirus ha alterado la vida de las personas y la economía global.

La actividad **se ha desacelerado drásticamente en China** debido a las medidas de contención.

Los **efectos negativos** que repercuten en el turismo, las cadenas de suministro, los productos básicos y la confianza **están creciendo.**

Los gobiernos no pueden darse el lujo de esperar

- **Aumentar los recursos** para el sector de la salud y apoyar a los más vulnerables.
- **Garantizar amortiguadores** de liquidez para las industrias afectadas en todo el mundo.
- **Coordinar la respuesta sanitaria,** el apoyo monetario y fiscal en todos los países.

A todos nuestros amigos:

Esperamos que tanto ustedes como sus familiares y seres queridos se encuentren a salvo y saludables durante esta inusual época.
Debido a la propagación del **Coronavirus Covid-19** y a nuestra preocupación por la salud de todos los asistentes, la AMEDESEF, en conjunto con AIDA y CILA, hemos tomado la determinación de **posponer hasta nuevo aviso nuestro Congreso Internacional de Derecho de Seguros y Fianzas.**
Nos encontramos trabajando arduamente para poder informar nuevas fechas, las cuales se informarán por este medio.

AMEDESEF CONGRESO INTERNACIONAL DE DERECHO DE SEGUROS Y FIANZAS
SÚBETE AL RING

subetealring.org ■ Teléfono: 55 1102 3570 ★ MEDIA PARTNER El Asegurador

#AsproGama #Ventas

Recesión en México, ¿buena o mala noticia para los agentes de seguros?

Doctor Eduardo Hernández Roque y licenciada Berenice Rodríguez Ayala

Promotores de Visión y Consultoría en Riesgos Patrimoniales, S. C., en Prudential

Con la reciente pandemia que se ha desatado en el mundo, a muchos de nosotros se nos ha encomendado hacer *home office,* y se han despertado muchas preocupaciones respecto al contacto físico con prospectos y clientes. En este sentido, la principal duda que nos asalta es: ¿cómo vender seguros en medio de una crisis como ésta?

Hace unos días, la compañía con la que trabajamos proclamó una serie de medidas encaminadas a evitar la propagación del COVID-19. Entre las medidas, nos indicaron que no se podrían hacer reuniones en espacios cerrados y que buscáramos una mayor interacción por vías digitales.

Nuestra promotoría, Visión Seguro, vio una gran oportunidad de venta por la propia existencia del mencionado virus y desarrolló una estrategia basada en las áreas de oportunidad que genera el nuevo escenario. Aún no se conocen a ciencia cierta las posibles secuelas que podría generar esta enfermedad. La mortalidad asociada a este nuevo padecimiento podría ser un detonante de la sensibilización de las personas para adquirir un seguro de Vida y una póliza de Gastos Médicos Mayores.

Pensamos que en general la mayoría de nuestros colegas y colaboradores han visto las mismas oportunidades, y es probable que la pandemia per se no sea una amenaza para nuestras metas de venta y crecimiento en el negocio. Sin embargo, el impacto económico que traerá toda esta situación se verá reflejado como una profundización de la crisis económica que ya viene registrando el país desde el año pasado. Esto sí podría ser una amenaza mucho más seria para el agente de seguros.

Cuando enfrentamos una recesión económica, en principio se ven afectados todos los agentes económicos, incluido el sector asegurador.

Los despidos, la incertidumbre y la reducción de las ventas provocan una disminución de la circulación del dinero en la economía, y esto, específicamente para el mundo asegurador, incrementa las tasas de cancelación y podría frenar la contratación de nuevos seguros.

A pesar de ello, el sector asegurador en México tuvo un crecimiento bastante superior al crecimiento económico en 2019. Según la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), el sector asegurador presentó un crecimiento de 5.7 por ciento el pasado año, [1] mientras que cifras oficiales indican que la economía decreció 0.1 por ciento. [2]

El pronóstico para este año es bastante más oscuro. Antes de desatarse la pandemia, Recaredo Arias Jiménez (director general de la AMIS) mencionó en conferencia de prensa que se pronosticaba una expansión de entre 2.4 y 3.5 por ciento para el sector. [3] Estamos seguros de que a estas alturas dicho pronóstico debe de ser menor.

En la crisis económica de 2009-2010, el sector asegurador mostró una desaceleración y contracción rezagada respecto a lo que se observaba en el resto de la economía. La desaceleración para este año está prevista, y es probable que para el año 2021 dicha desaceleración se convierta en una contracción.

A partir de este análisis, deberíamos preguntarnos: ¿es que no hay áreas de oportunidad que podríamos explotar en este tipo de situaciones?; ¿deberíamos conformarnos y aceptar que nuestras ventas están condenadas a disminuir?

En Visión Seguro hemos estado visualizando, desde mediados del 2019, las altas probabilidades que tenía la economía mexicana de caer en recesión; después calculamos que ésta se alargaría o se profundizaría, lo cual sucedería aun sin la mencionada pandemia. Desde nuestra perspectiva, debíamos encontrar mecanismos para hacer crecer nuestra promotoría, mantener incentivados a nuestros agentes y obtener un crecimiento en las ventas, a pesar de las circunstancias.

Las áreas de oportunidad están frente a nosotros y se hacen evidentes en muchas de las noticias económicas y financieras que leemos, las cuales podrían convertirse en nuestras mejores aliadas. A continuación, comentaremos algunas ideas con las que hemos venido trabajando en Visión Seguro:

■ Cada vez se hace más evidente la necesidad de contratar un Plan Privado de Pensiones para todas aquellas personas que comenzaron a cotizar después del año 1997. Hay un mercado impresionante y creciente para este tipo de productos, y el propio Gobierno reconoce que las afores no son la opción ideal; esto sería lo que conocemos en economía como un *second best.*

En 2021 se empiezan a jubilar quienes están registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) bajo el régimen de 1997; sin embargo, sólo alcanzarían una pensión de 30 por ciento de su último salario, [4] en el mejor de los casos.

Otro dato interesante es que más de 76 por ciento de las personas que forman parte de la generación afore no alcanzará las 1250 semanas necesarias para obtener una jubilación. [5]

La siguiente tabla [6] se puede encontrar en un sitio oficial y puede ser una excelente herramienta de acercamiento a dicho mercado. Aunque se podrían hacer diversas aclaraciones sobre algunos puntos de la tabla, son evidentes las ventajas de un Plan de Pensiones contratado con una aseguradora.

RÉGIMEN DE CUENTAS INDIVIDUALES 1997 (IMSS)

Pregunta frecuente	Renta Vitalicia (Pensión con una aseguradora)	Retiro Programado (Pensión con una AFORE)
¿Garantizan mi pensión para toda la vida?	SÍ	No, tu pensión dura hasta que se agote el saldo de tu Cuenta AFORE
En caso de fallecimiento, ¿mis beneficiarios reciben pensión?	SÍ	SÍ
¿Recibo anualmente aguinaldo?	SÍ	No
¿Siempre voy a recibir lo mismo de pensión?	SÍ, se ajusta proporcionalmente con la inflación	No, porque se recalcula cada año con los recursos que te van quedando
En caso de fallecimiento, ¿mis beneficiarios pueden retirar los recursos que no se usaron para mi pensión?	No	SÍ
¿Mantengo el servicio médico?	SÍ	SÍ
¿Retiro algo de mi AFORE en efectivo?	SÍ, SAR 92, Vivienda 92* y Aportaciones Voluntarias	SÍ, SAR 92, Vivienda 92* y Aportaciones Voluntarias

***Si trabajaste antes del 1 de julio de 1997 y tuviste recursos de SAR 92-97.**

■ En el año 2019, el sector asegurador se vio afectado por la cancelación de seguros para funcionarios del Gobierno. Se canceló el seguro de Separación Individualizada, el seguro de Gastos Médicos Mayores y el seguro de Vida. La mayoría de estas pólizas estaba a cargo de MetLife. [7]

Claro que esto fue un golpe serio para una de las compañías de seguros más grandes del país, pero también podría tomarse como un mensaje oportuno para todas las personas que hoy se consideran "seguras" detrás de las prestaciones que les ofrecen sus empresas, como Gastos Médicos Mayores, seguros de Vida, etcétera.

Si los funcionarios del Gobierno perdieron de la noche a la mañana una parte importante de sus prestaciones, ¿no es posible que eso ocurra en cualquier empresa y en cualquier momento? Las prestaciones son "prestadas", no las tenemos garantizadas, y en periodos de crisis suelen desaparecer en los primeros recortes que conciben las empresas con el propósito de reducir costos y sobrevivir a la situación.

■ En los periodos de crisis podemos encontrar a muy buenos candidatos para que se unan a nuestra fuerza de ventas, y esto ocurre no sólo por los muchos puestos de trabajo que desaparecerán, sino también por todos los hilos de descontento que encontraremos en muchas personas, que se cansarán de trabajar para alguien más, con horarios extendidos, con recortes de prestaciones, con incrementos en las exigencias de entrega y con la gran preocupación de que mañana podría ser el último día en ese lugar.

¿Cómo podemos garantizar entonces todo lo que requiere nuestra familia con esas prestaciones? ¿Qué pasará si mañana, cuando lleguemos a nuestro trabajo, nos informan que ya no tendremos determinada prestación por política de austeridad de la empresa?

Probablemente podamos aducir muchas otras razones para encontrar una oportunidad de crecimiento en periodos de crisis, pero lo más importante es que mantengamos muy claro en nuestra mente la verdadera misión que tenemos: "Estamos para apoyar a las personas a que tomen mejores decisiones financieras con el propósito de que protejan a sus familias y su patrimonio. De esta manera estaremos construyendo un mejor México en el que el futuro de nuestros hijos y nietos sea más seguro".

[1] *El Economista:* "Sector asegurador creció 5.7% en el 2019: AMIS", 6 de febrero de 2020. https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Sector-asegurador-crecio-5.7-en-el-2019--AMIS-20200206-0090.html
[2] Inegi: Actualización del 25 de febrero de 2020. https://www.inegi.org.mx/temas/pib/
[3] *El Economista:* "Sector asegurador creció 5.7% en el 2019: AMIS", 6 de febrero de 2020. https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Sector-asegurador-crecio-5.7-en-el-2019--AMIS-20200206-0090.html
[4] *El Economista:* "En 2021 los trabajadores se empezarán a jubilar con el régimen de 1997 del IMSS", 19 de junio de 2019. https://www.eleconomista.com.mx/economia/En-2021-los-trabajadores-se-empezaran-a-jubilar-con-el-regimen-de-1997-del-IMSS-20190619-0027.html
[5] *El Financiero:* "76% de los mexicanos de la generación Afore no alcanzará pensión: IMEF". https://www.elfinanciero.com.mx/nacional/76-de-los-mexicanos-de-la-generacion-afore-no-alcanzaran-pension-imef
[6] https://www.gob.mx/consar/articulos/por-regimen-de-97
[7] *El Economista:* "Sector asegurador creció 5.7% en el 2019: AMIS", 6 de febrero de 2020. https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Sector-asegurador-crecio-5.7-en-el-2019--AMIS-20200206-0090.html

#DesarolloHumano

ESPEJITO, ESPEJITO

Mariana Hernández Navarrro
@ marianahernandez@iconlead.com.mx

¡Paren todo!

Después del atentado del 11 de septiembre, cierto periodista le preguntó a un asesor de seguridad estadounidense que cuáles eran las medidas que se debían tomar para evitar cualquier tipo de incidente terrorista en los aeropuertos. El asesor le advirtió que, aunque nos pareciera desconcertante, los aeropuertos habían implementado un simple "teatro de seguridad": el arco de seguridad, la prohibición de ciertos artículos, las revisiones estrictas, etcétera, eran por completo insuficientes, aun cuando el deseo fundamental de los seres humanos es sentirse y mantenerse seguros.

El periodista se quedó ofendido con la respuesta e insistió en profundizar en el tema: "Debe de existir alguna forma real para evitar este tipo de eventos", dijo, a lo que el consultor contestó con una pequeña sonrisa: "Entonces, si quieres asegurar el ciento por ciento de estabilidad, la respuesta es que los aviones se mantengan en tierra".

Amable lector, probablemente cuando leas este artículo, el coronavirus habrá tomado un cauce distinto que hasta este momento nadie conoce, y me parece prudente contribuir con algunas reflexiones sobre este tema.

Es curioso que el primer artículo que escribí para este periódico fue "Empezar el 2020 con lentitud"; no pensé que mi recomendación se hiciera realidad en menos de dos meses. Cité a Byung-Chul Han (filósofo surcoreano), quien menciona que esta sociedad, llevada por el acelere continuo, ha olvidado contemplar, profundizar, conectar…

Nuestra realidad mundial hoy es que justamente estamos en pausa y con distintos tipos de reacción ante esta coyuntura: descontrol, miedo, incertidumbre; y al mismo tiempo ayuda, contribución, conexión.

El mismo Chul Han habla sobre la alergia al sufrimiento que actualmente padecemos y sobre el hecho de que sólo estamos al pendiente de una búsqueda perpetua de felicidad y autorrealización; pero la vida es maestra tan sabia que hoy también nos obliga a cambiar la postura y a emerger desde ángulos inimaginables.

Me gusta la anécdota del experto en seguridad porque nos hace reflexionar sobre el nivel de control que buscamos tener en nuestra vida. Los griegos llamaban a este tipo de pretensiones desmedidas *hybris:* la arrogancia de sobrevalorar las proporciones humanas, el no ser consciente de nuestro lugar en el universo, el ingenuo anhelo de omnipotencia…

Quisiera preguntarte en este momento, estimado lector: ¿en dónde está cimentada hoy tu seguridad? ¿Cuál es el teatro de seguridad que te has construido? ¿Está en el dinero? ¿En la salud? ¿En tu patrimonio? ¿En tu trabajo? ¡Qué regalo tenemos en este momento para regresar a ese cuestionamiento profundo y al mismo tiempo forzado! Los asistentes a las sesiones de Alcohólicos Anónimos rezan en su famoso Libro Azul: "De pronto comprendemos que Dios está haciendo por nosotros lo que por nosotros mismos no podíamos hacer".

La vida es tan maestra, tan sabia que hoy también nos obliga a cambiar la postura y a emerger desde ángulos inimaginables

Esta pausa que estamos viviendo nos hace entrar en contacto verdaderamente con nuestra propia humanidad.

Con nuestra vulnerabilidad

La seguridad es una superstición. En este momento somos vulnerables, carecemos de nuestro escudo protector (el que cada uno haya moldeado). La vida tiene sólo dos certezas: la muerte y que no hay más certezas

Mo Gawdat, CEO de Google X, habla en su libro *El algoritmo de la felicidad* sobre la pérdida de su hijo de 22 años. Menciona que debemos estar acostumbrados a que en esta vida "todo es rentado": tus padres, tus hijos, tu casa, tu trabajo, etcétera.

Es curioso, pero aquel que verdaderamente tiene control es el que sabe que puede caer en descontrol.

Con nuestra dualidad

En el contexto de la pandemia es conmovedor encontrar cantantes en los balcones, entrenadores físicos compartiendo clases, personas que ayudan a gente anciana a hacer sus compras, creatividad en el aburrimiento… Y por qué no mencionar este gran sentido del humor que encontramos en memes o en dibujos que permite distanciarnos de la realidad sin cerrar los ojos frente a su contundencia.

Jaspers ya lo decía: "Hay algo en la tragedia humana que hace aflorar lo mejor de la persona".

Y así como veo y escucho estos mensajes, también observo miedos, malestares, preocupaciones profundas, que también son válidas. También es posible en determinado momento (en una medida proporcional, ya que el veneno está en la dosis) sentirnos abrumados, desesperanzados.

En estos días platicaba con una persona que me decía: "Yo estoy supertranquilo, la calma está en mí; rezo calma, vivo calma". Esto es posible, ya que habrá personas que se encuentren en este nivel más trabajado o elevado; lo que puedo asegurar es que lo lograron porque en determinado momento tuvieron que ver a los ojos a sus propios fantasmas, dialogaron con su miedo, no lo suprimieron.

Así que también es probable que tengas olas de miedo y cuestionamiento. Pero recuerda: "Nada humano me es ajeno". Como decía mi querida terapeuta: "Te recuerdo que eres humanita, humanita…", y ahí es donde reside la maravilla del ser humano: su luz y su sombra.

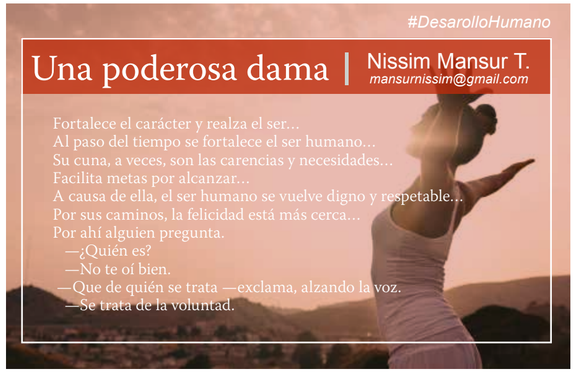
Somos una dualidad. La valentía nace en el miedo; la creatividad, en la preocupación; la compasión, en el sufrimiento…

No olvides apelar a tu resiliencia y recursos espirituales con que cuentes. Hoy, con este regalo tan extraño que la vida nos otorga, es buen momento para poner la mirada en ellos.

#DesarolloHumano

Una poderosa dama

Nissim Mansur T.
mansurnissim@gmail.com



Fortalece el carácter y realza el ser…
Al paso del tiempo se fortalece el ser humano…
Su cuna, a veces, son las carencias y necesidades…
Facilita metas por alcanzar…
A causa de ella, el ser humano se vuelve digno y respetable…
Por sus caminos, la felicidad está más cerca…
Por ahí alguien pregunta.
—¿Quién es?
—No te oí bien.
—Que de quién se trata —exclama, alzando la voz.
—Se trata de la voluntad.

#Opinión

REFLEXIONES

Carlos Molinar Berumen
www.carlos-molinar.com

"Y el mundo giró…"

Aunque algunos no queramos darnos cuenta, el mundo giró, y hoy definitivamente no es el mismo.

Dicen —y con mucha razón— que lo único constante es el cambio. Muchos se resisten a él; aunque resistirse a ese devenir permanente a veces termine por matarlos.

Otros tratan de adaptarse a él. Los que lo hacen más rápido generalmente sobreviven. En cambio, aquellos a los que les cuesta adaptarse son los que suelen desaparecer.

Otros, los menos, llegan incluso a preverlo; son los llamados *visionarios,* como Bill Gates, quien en marzo de 2015 dictó una estupenda conferencia TED*, en la que dijo que mientras el mundo temía que ocurriera una guerra nuclear él veía que lo que podría destruir al género humano, o al menos cambiarlo drásticamente, sería una catástrofe viral o bacteriológica. Lo explicó tan detalladamente que al verlo hoy nos asombramos de su certeza; parece que hubiera podido ver el futuro reseñando la problemática que está sucediendo en estos momentos, cinco años después.

Y claro, es posible que haya habido otros que hasta hayan generado dicho cambio, ya sea accidentalmente o de manera intencional. Ojalá no sean los últimos.

Hoy el mundo sufre una pandemia de la enfermedad llamada COVID-19, originada aparentemente en China y que se ha esparcido por todo el mundo.

Se habla mucho de la guerra entre las potencias Estados Unidos y China y del involucramiento de países que también tienen gran influencia en el planeta, como Arabia Saudita, Rusia y otros más. También se debate sobre si la pandemia de COVID-19 fue natural o creada, lo cual difícilmente llegaremos a saber a ciencia cierta.

En México estamos reaccionando de manera muy lenta y descoordinada, y al parecer, dada la situación, será con la ayuda de internet y las redes sociales como iremos armando el rompecabezas de lo que es este lío sanitario y de lo que está ocurriendo en el mundo, y por supuesto en nuestro México.

Por medio de internet y de las redes sociales nos llegan advertencias, sobre todo de España y de Italia, países por cierto muy parecidos a México, pidiéndonos no cometer los mismos errores que ellos, y es impresionante que no seamos más sensatos. Es decir, no se comprende que, a la vista de las dificultades que están pasando ellos y otros países muy poderosos y con sistemas sanitarios mucho más eficaces y equipados que el de México (por ejemplo los de China, Estados Unidos, Alemania o Rusia), no practiquemos la humildad ni pongamos manos a la obra. Como decía mi madre: "Ven la tempestad, y no se hincan".

Pareciera que a muchos mexicanos no nos importa lo que escuchamos de fuera. Por fortuna, no todos son así.

La sociedad va reaccionando, aunque no con la rapidez que debería hacerlo, y hay muchos ciudadanos responsables tratando de concientizar a los demás sobre una realidad que a nadie le gusta pero que aquí está y no podemos negar.

A diferencia de los terremotos de 1985 y 2017, en los que muchos mexicanos nos volcamos a las calles para tratar de ayudar, hoy la situación exige algo que parece más difícil: el hecho de quedarnos quietos, de confinarnos en nuestro hogar y llevar a cabo muchas recomendaciones preventivas para evitar la propagación de la enfermedad.

Quedarse en casa es mucho más difícil porque nos sentimos poco productivos, faltos de acción. Pero la emergencia sanitaria nos obliga a priorizar la salud colectiva (sobre todo la de los más vulnerables, como las personas ancianas o con diabetes, obesidad, problemas cardiacos y mujeres embarazadas) dejando a un lado por el momento nuestros valores sobre la economía. Esta crisis nos obliga a reflexionar profundamente y a cambiar radicalmente nuestros hábitos.

Yo pienso que, cuanto más sabia es la gente, más rápido renunciará a su vida tal como era; y tratará de mesurarse, tomando todas las precauciones posibles y más, incluso con riesgo de parecer exagerada. Y, al mismo tiempo, veremos que los más ignorantes, testarudos e irresponsables tratarán de minimizar o negar lo evidente, siguiendo con su vida como si nada pasara e invitando a los demás a hacer lo mismo.

El confinamiento es una situación que definitivamente depende de las posibilidades de cada persona y de cada familia. Pero, si nos unimos, unos podremos ayudar a otros, y esto se convertirá en una cadena de favores. Es por todos.

Hemos escuchado hasta el cansancio las características de este virus:

- Periodo de gestación de 15 días aproximadamente.
- Alto contagio.
- A diferencia de las infecciones originadas por bacterias, los padecimientos causados por virus no se combaten con antibióticos: los virus los combate el cuerpo. Y en esa lucha se da esta alternativa: o gana el cuerpo o gana el virus, pero no hay medicamento.
- Un número relativamente menor de infectados (15 por ciento aproximadamente) requiere cuidados intensivos en hospitales; y otra cantidad aún menor (aproximadamente 3 por ciento) morirá.

Lo grave es que, hablando de poblaciones enteras, para el porcentaje de esos casos que se agravan no hay sistema de salud que pueda ayudarlos. Ni siquiera en países desarrollados, y menos en un país en desarrollo, como México. Para concebir la magnitud de casos de pacientes que tendrían que ser hospitalizados, imaginemos dos Estadios Azteca llenos.

Esto significa que, a mayor rapidez y mayor eficacia de las medidas preventivas, mejores serán los resultados. Sin embargo, como vemos la cosa, desafortunadamente no pinta bien.

Es por ello por lo que la primera medida vital de las muchas que aconseja la prudencia es el confinamiento. De lo contrario, no solo me puede tocar la lotería inversa, y me contagio, sino que mi caso se puede complicar y puedo morir; o puedo portar el virus y contagiar a mucha gente, y quizá a la más querida, que también podría morir.

Por todo esto hay algo que debemos hacer necesariamente, y nos lo están gritando a los cuatro vientos en muchos países: *metámonos en casa y quedémonos ahí.*

Hay una frase en el idioma francés que ejemplifica lo que nos está sucediendo ahora. Traducida al español dice: "El punto de equilibrio entre el pánico y la indiferencia es la responsabilidad".

La siguiente tabla nos da una idea más o menos clara de que el COVID-19 llegó a España unas semanas antes de que llegara a México. ¿Y cómo podemos colegir eso? Por simple lógica (no precisamente porque en ambos países tengamos información confiable): porque en México aún no están rebasados los hospitales con casos de COVID-19. Desafortunadamente, es cuestión de tiempo para que esto suceda.

Vamos a quedarnos en casa.
Casos reportados de COVID-19
España vs México

ESPAÑA			MÉXICO		
Fecha	Casos	Muertos	Fecha	Casos	Muertos
2/25	9		3/11	11	
2/26	13		3/12	12	
2/27	25		3/13	26	
2/28	33		3/14	41	
2/29	58		3/15	53	
3/1	84		3/16	82	
3/2	120		3/17		
3/3	165	1	3/18		
3/4	228	2	3/19		
3/5	282	3	3/20		
3/6	401	8	3/21		
3/7	525	10	3/22		
3/8	674	17	3/23		
3/9	1231	30	3/24		
3/10	1695	36	3/25		
3/11	2277	55	3/26		
3/12	3146	86	3/27		
3/13	5232	133	3/28		
3/14	6391	196	3/29		
3/15	7988	294	3/30		
3/16	9910	339	3/31		

Sabemos que tanto en España como en Italia ha habido un muy mal manejo del problema —sobre todo tardío— por parte de las autoridades. Por desgracia, México podría superar a ambos países en la cifra de afectados; aunque difícilmente ese dato se va a aceptar de manera oficial.

El problema de información sugiere que, aun cuando muchos pacientes podrían morir por esta causa, será muy difícil que los hospitales lo declaren sin que medie una prueba de sangre que haya dado positivo al SARS-CoV-2.

Hasta hoy son muy pocas las instituciones habilitadas para realizar la prueba, lo que se traducirá en que muchos de los casos no contarán con ésta a la hora de la atención; y sucederá —como siempre ha pasado— que difícilmente un hospital se arriesgará a dar como causa de muerte una enfermedad infecciosa, y menos proveniente de una pandemia.

Me parece que la importancia que cobrarán las redes sociales es indiscutible. Nos nutren exageradamente de información que nos llega de todo el planeta. Tendremos que ser muy inteligentes para catalogarla, tamizarla y utilizarla adecuadamente, y deberemos ser muy cautelosos con nuestra comunicación porque tenemos una gran responsabilidad con todos los demás respecto a este problema.

Pero no todo es malo. El planeta estaba muy cansado. Ya no aguantaba la contaminación, el ruido, la aceleración y tantas cosas negativas que han surgido. Hemos visto cómo al detenernos un poco, al confinarnos, muchas cosas han cambiado para bien. Espero que esta tragedia nos haga cobrar conciencia de cómo hemos golpeado al planeta, a nuestra casa.

El planeta se está limpiando, a un precio muy elevado en vidas humanas si que quiere, y en costo de calidad de vida, y no se diga en términos económicos, pero ya era hora de que nos responsabilizáramos y lo escucháramos.

Sufriremos una recesión económica nunca antes vista. Y viviremos por algún tiempo arraigados en nuestro hogar y con una forma de vida a la cual no estamos acostumbrados pero que seguramente alentará nuestra creatividad y, si somos cuidadosos, reforzará nuestra relación con la familia y nos formará nuevos y positivos hábitos.

Algunos somos muy privilegiados en las condiciones de nuestro arraigo; otros desafortunadamente no. Pero todos, no importando raza, religión o posición económica, estamos en riesgo de muerte. Todos somos uno, y unidos lograremos vencer este nuevo reto. Recordemos que esta situación no es para el más inteligente, sino para el más sabio, y la sabiduría es la conquista de la reflexión.

Reflexionemos ahora: nuestra vida ya cambió; eso es una realidad. El mundo ya giró, y tú con él.

*Plática de Bill Gates: https://www.youtube.com/watch?time_continue=3&v=6Af6b_wyiwI&feature=emb_logo

#Opinión

LOS NÚMEROS CUENTAN

Antonio Contreras
@ gar2001@hotmail.com

La mayoría

Se da hasta en las mejores familias.

Me quedé sorprendido cuando supe que uno de mis amigos universitarios ensayaba sus mejores golpes con su esposa, quien, aterrada, describió a las mujeres de aquel grupo las exhibiciones de boxeo privadas de nuestro compañero.

La violencia de género, definida como un acto violento o de agresión de los hombres contra las mujeres que tenga o pueda tener como consecuencia un daño físico, sexual o psicológico, es un fenómeno cuya presencia es imposible negar, soslayar, minimizar u ocultar.

¿Cuál es su origen?

En mi opinión, fueron dos los factores que propiciaron la especialización de tareas por género que condujo a la subyugación de las mujeres durante miles de años y que explica cómo llegamos a la manifestación del 8 de marzo de 2020, con miles de mujeres marchando, hartas de la dominación del sistema patriarcal, como ellas definen a este orden de cosas, tan absurdo como fácil de entender cuando nos atenemos a la evidencia histórica.

Los dos factores que originaron todo son: mayor talla y fuerza física el primero, y la maternidad el segundo.

Hace cosa de 100,000 años, el *Homo sapiens* dejó África para poblar otras zonas de la Tierra.

En aquellos tiempos no era fácil sobrevivir para una especie físicamente inferior y con un rezago importante en el desarrollo de los hijos, quienes requerían muchos años para llegar a la plenitud intelectual, su ventaja competitiva primordial. Así, mujer y hombre se especializan, quedando la mujer a cargo del lento avance de los hijos y el hombre con la responsabilidad de proveer los medios de subsistencia a la familia primitiva.

El desarrollo de la civilización humana y su especialización por género moldearon un mundo dominado por esta especie gracias a su cerebro y su pulgar oponible. Las herramientas y la tecnología, en desarrollo constante, le permitieron llegar a los más de 7,000 millones de seres humanos que hoy habitan la Tierra, en detrimento del resto de los habitantes del planeta y, por supuesto, de la hembra de su propia especie.

Egipcios, sumerios, persas, fenicios, israelitas, mayas, incas, mexicas y otras civilizaciones antiguas muestran grandes diferencias, pero todas, sin excepción, fueron culturas dominadas por el varón, sea como guerrero, sacerdote, político o rey. Algunas excepciones hubo, por supuesto, y todas ellas confirman la regla de la dominación masculina.

Un mal arranque, entonces, forzado por las circunstancias, condenó a las mujeres a un papel subordinado, sin que existiera una razón de fondo para ello; hoy es aceptada la evidente igualdad intelectual de ambos géneros, después de épocas de dominación masculina total.

El mundo fue diseñado por el varón, con la mujer relegada a tener hijos y a actividades circunscritas al cuidado de la casa y las labores domésticas. Todavía a finales de los años ochenta existían empresas donde una mujer no podía ascender más allá de un nivel gerencial, condenada por una mentalidad machista obtusa. En Seguros América, por ejemplo, aseguradora de la época, no había mujeres en el rango de subdirector. Gerente era lo máximo a lo que podían aspirar aquellas a quienes se trataba como trabajadoras de cabello largo e ideas cortas (Schopenhauer dixit), según la visión de los empresarios de aquellos años.

La mayor fortaleza física ya no es un factor que justifique la dominación de un género por el otro

¿Y en el siglo 21?

La mayor fortaleza física ya no es un factor que justifique la dominación de un género por el otro. No es el más fuerte quien domina en una empresa, en el desarrollo del arte o en la docencia, sino el más capaz. Por otra parte, la maternidad ha dejado de ser un factor para condenar a las mujeres al cuidado de los hijos. Las mujeres continúan teniendo hijos, por supuesto, pero menos y a una edad más tardía. Además, las trabajadoras de todos los niveles combinan sus labores y el cuidado de los hijos, con el apoyo de abuelos o personal especializado.

¿Qué necesitamos los hombres para abandonar de una vez por todas la violencia de género?

En primer lugar, una mejor educación. Paradójicamente, son las madres, mujeres que llevan la batuta tras bambalinas en la mayoría de los hogares mexicanos, quienes deben ahora afrontar la tarea de inculcar a sus hijos varones respeto y consideración hacia las mujeres y una prohibición absoluta, sin atenuantes, en lo que se refiere al maltrato contra ellas.

¿Por qué una madre mexicana cría hijos golpeadores? Tal vez porque ella ha sufrido lo mismo y el ejemplo paterno ha seducido a los varones de la familia. Ella ha consentido, como su madre consintió y su abuela también.

Las madres primero, y los padres detrás de ellas, deben mostrar que la violencia de género no es opción, aun cuando una mujer "haga méritos suficientes", en la absurda visión de la sociedad machista, para emprenderla contra ella.

"A una mujer, ni con el pétalo de una rosa", le escuché decir en ocasiones a mi padre, y aquello se inscribió en mi inconsciente. De igual manera, muchos hombres menos afortunados deben de haber recibido la indicación contraria, de palabra y con el ejemplo, para castigar a la mujer que mostrara signos de rebeldía.

¿Cómo empezar?

Como ha ocurrido con muchas otras situaciones, el Estado debe condenar y castigar a los hombres que ejerzan violencia sobre una mujer. Es lo que la marcha propone; indispensable atender la petición. La primera generación de hombres violentos tendría que ser castigada para que la siguiente generación tome como algo natural el respeto a la mujer.

No somos tan diferentes. En cuestión de acoso, celos, espionaje y tortura psicológica, hombres y mujeres estamos a la par; en diferentes empresas he conocido a mujeres que desde sus posiciones de poder ejercen su dominio sobre hombres y mujeres sin consideración alguna por condición de género. Así somos los seres humanos por naturaleza. Si cuando todo empezó la mujer hubiera sido físicamente más fuerte que el hombre, seguramente la historia se hubiera repetido, pero al revés. Fueron ciertas circunstancias, convertidas en patrones aceptados como lo más natural del mundo, las que nos llevaron a este estado de cosas. Hoy es necesario revertir la evolución y convertirla en una revolución que extirpe la violencia de género. Castigos para el violento, aplicados sin titubeo.

En psicología, el conductismo estudia las reacciones humanas ante los estímulos de su entorno. Todos conocen el famoso caso del perro de Pavlov: el animal aprendía que al sonar la campana habría alimento, hasta que el solo sonido de la campana provocaba la salivación, aun sin alimento. Si la violencia de género tiene como consecuencia un castigo para el ofensor, el inconsciente colectivo grabará el temor al castigo, y el ofensor en potencia lo pensará dos veces, en contraste con la reacción de arrogancia del varón mexicano provocada por la impunidad de la que goza con frecuencia cuando agrede a una mujer.

¿Primitivo? Pregunten a las mujeres que sufren la agresión. La consecuencia clara, conocida y aplicada sin miramientos es el primer paso. Si la educación, la concientización y los talleres acompañan el proceso, tanto mejor.

Las mujeres son mayoría, y de ello ya se dieron cuenta.

#DesarolloHumano

VISIÓN EMPRESARIAL

Miguel Ángel Arcique
@arcique

Cuando el destino nos alcance

El futuro no es una página en blanco; es una fe de erratas.

Mario Benedetti (1920-2009), escritor y periodista uruguayo

Transcurría el año 1973 cuando el director Richard Fleischer nos regaló una visión futurista del mundo en el posible año 2022, en el cual los niveles de sobrepoblación, el cambio climático y la terrible diferencia de clases sociales y económicas, aunado a muchas situaciones más, daban por resultado que miles de humanos fueran literalmente recogidos con trascabo de las hacinadas calles, mientras que las clases acomodadas vivían en lugares cercados, pero inevitablemente al borde de zonas de pobreza extrema (cualquier parecido con Atizapán respecto a Interlomas es mera coincidencia (chiste local para los pobladores de Ciudad de México)); y, por otra parte, los ancianos o cualquier persona podían asistir a casas de ayuda para bien morir mediante una pócima letal, mientras en un diaporama o pantalla veían escenas de la Tierra cuando había árboles, fauna y ríos cristalinos.

Lo radical de aquella cinta era el descubrir que todos los cuerpos recogidos por uno u otro medio servían de base para fabricar el alimento de color verde que se ofrecía gratuitamente a la población por parte del gobierno mundial; de ahí el título de la cinta en su idioma nativo: *Soylent Green.*

A casi 50 años de seguir teniendo una sociedad dividida económicamente, sin respeto por la naturaleza, con poderes fácticos como el del narcotráfico, con modelos educativos que no promueven el pensamiento sino la memorización y la repetición de conceptos, sin participación social en la política y habiendo dejado esta tarea a los que supuestamente hacen política de manera "profesional"; cuando vemos lo que gana un futbolista encumbrado frente a lo que gana un científico reconocido, o lo que gana un cantante de reguetón respecto a lo que devenga un maestro, nos percatamos de que hemos dañado el ecosistema físico y social de tal manera que se manifiestan nuevas situaciones, difíciles de comprender, tolerar y controlar.

Y aquí y así estamos ahora.

Causa-efecto

En su video llamado *Madre Naturaleza,* la organización Conservación Internacional nos recuerda en voz de la actriz Julia Roberts una serie de conceptos que sin duda son fuertes y concluyentes y que se subrayan en la parte final:

LA NATURALEZA NO NECESITA DE LA HUMANIDAD; LOS HUMANOS SÍ NECESITAN DE LA NATURALEZA.

Te invito a ver este maravilloso documento en tu dispositivo o computadora: *https://www.youtube.com/watch?v=n-3HKJ1yOWzQ&t=15s*

En esta ocasión es un virus, y mañana puede ser un desastre natural, y pasado mañana uno tecnológico; pero ¿será posible que los seres humanos no escuchemos los llamados de la naturaleza para volver a dar su lugar a lo esencial en nuestro mundo?

No creo en castigos divinos ni en dioses vengativos, pero creo firmemente en el sentido de la causa y el efecto.

Tiempo

¿Qué nos deja de bueno esta crisis sanitaria mundial?

Como tuve el gusto de escribir en el libro *Espíritu de éxito* hace ya algunos años, un factor común de las personas exitosas es disfrutar y valorar su tiempo.

Y nos encontramos en un momento en el que, si sabemos aprovechar el tiempo a nuestro favor, podemos volver a encontrar el orden personal y empresarial muchas veces perdido en la rapidez que nos exige la vida cotidiana, sobre todo la vida laboral.

Hay una bella historia que se titula *Un tuareg en La Sorbona* y que narra cómo un integrante de esa tribu llegó a París a estudiar y los contrastes y situaciones que enfrentó con una cultura radicalmente distinta. Cuando su entrevistador le pregunta sobre las diferencias de esa vida en el desierto y la vida en una ciudad europea, luego de haberlo escuchado contar historias bellísimas de su infancia, el tuareg termina diciendo una frase lapidaria:

USTEDES TIENEN RELOJES… NOSOTROS TENEMOS TIEMPO

Acciones empresariales

Ahora que tienes tiempo para hacer cosas importantes, no lo desperdicies solamente viendo películas o haciendo compras por internet.

Y, por más que debamos retomar nuestras actividades de trabajo ayudados por la tecnología, no te pierdas la lección que la vida nos está dando.

Planifica tu vida, pon en orden lo importante dentro de lo urgente, cuestiona tus metas, tus fines económicos; pregúntate si todo lo que tienes alrededor realmente es valioso o banal. Interrógate si cuando existe una crisis de esta naturaleza no cambiarías todo por un día con tu familia. Pero, como dijo en su canción el poeta Serrat, "a usted, que corre tras el éxito". En fin, hagamos lo que realmente queramos hacer.

La naturaleza no necesita de la humanidad; los humanos sí necesitan de la naturaleza

Date tiempo para hacer planes financieros, apoya a tus colaboradores, date tiempo de planificar tus ventas y atención a clientes; pero también el apoyo a tus colaboradores. Prepara un tiempo de mucha inteligencia para generar valor en tu asesoría, que debe ir aunada al producto de seguros y fianzas para que se note la diferencia entre tratar contigo y comprar por precio de manera directa.

Toma decisiones con el corazón, pero no con la emoción, que es diferente. Es momento de pensar claramente en tus estrategias para este tiempo de ajustes. Ten paz en tu corazón, y no dejes que el miedo u otras emociones negativas nublen tus decisiones.

Cuando nos volvamos a encontrar en este medio en 30 días, seguramente muchas cosas a nuestro alrededor habrán cambiado.

¿Habrás cambiado tú también?

2ª CUMBRE Latinoamericana de Innovación en Seguros

by El Asegurador®

Impulsores del cambio

ESPERA FECHAS PRÓXIMAMENTE

Hotel Now Sapphire
Riviera Cancún

INSCRIPCIONES
Lisbeth Calle: lcalle@elasegurador.com.mx

PATROCINIOS
Paola Mendoza: paola.mendoza@elasegurador.com.mx

PATROCINADO POR:

dentalia. queremos verte sonreir

A.M. BEST

Munich RE

AMIS Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros

Finnovista

PLUGANDPLAY

www.elasegurador.com.mx/evento/

55 5440 7830 / 55 5440 7831 / 800 821 9393