

Mejore sus sistemas con **Venta & Atención DIGITAL + CX**

Be Aware
powered by **IN MOTION**

www.grupoinmotion.com

¿SEGUROS EN LA NUEVA NORMALIDAD?

DATOS CORRECTOS. MEJORES DECISIONES. EN TODO MOMENTO.

IMPULSANDO LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA GESTIÓN DE SINIESTROS, INTRODUCIENDO TECNOLOGÍAS QUE CAMBIARÁN NO SOLO EL FLUJO DE TRABAJO ACTUAL, SINO TAMBIÉN EL DEL FUTURO.

Audatex.com.mx
Sótera | Audatex

Publicación Quincenal [®]

El Asegurador

Fundador: Genuario Rojas M. Director General: César Rojas R. ISSN-1561-2392 Número 868 Año XXXVII Ciudad de México, 15 de diciembre de 2020



El nuevo entorno exige un sector capaz de anticiparse a los riesgos

María Luisa Ríos

Así lo señala María Luisa Ríos, directora de Comunicación y Relaciones Públicas de la AMIS

Convoca a aprovechar este escenario para fomentar la cultura de seguros

pág. 12

SECCIONES

| | |
|-----------------------|----|
| EDITORIAL | 2 |
| A PROFUNDIDAD | 2 |
| A RIESGO PROPIO | 18 |
| LOS NÚMEROS CUENTAN | 20 |
| TE LO ASEGURO | 21 |
| AMASFAC | 22 |
| CHARLEMOS SEGUROS | 23 |
| EL PLACER DE DISENTIR | 26 |
| ESPEJITO, ESPEJITO | 27 |

SÍGUENOS:

 /elasegurador.periodico
 @EIAsegurador
 ELASEGURADORmx
 El Asegurador
 El Asegurador
 El Asegurador

COLUMNISTAS



No nos quedemos en el pasado
Genuario Rojas
pág. 8



Las seis s del sector asegurador
Raúl Carlón
pág. 24

Vaticinan el fin del no pago por exclusión con seguros Paramétricos

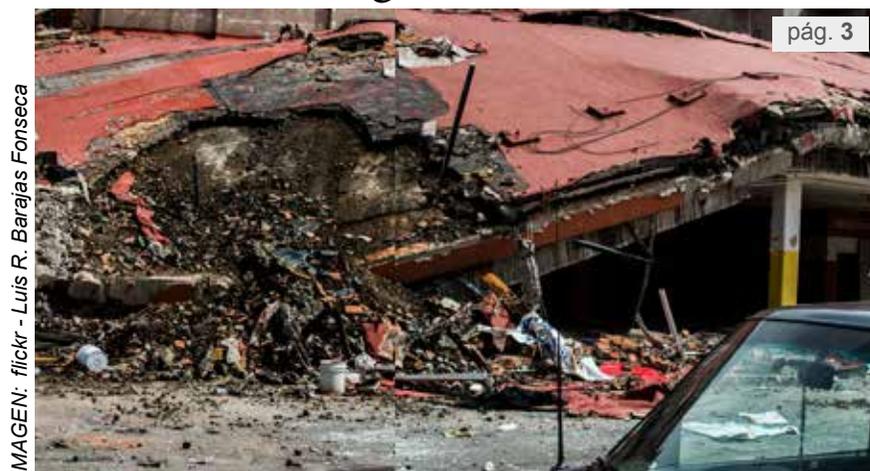


IMAGEN: Presidencia de la República



Urge una reforma pensionaria justa y sólida: SHCP
pág. 5

#Riesgos



A PROFUNDIDAD

Estudio de PwC llama a ir más allá de los costos para enfrentar la crisis

Con base en el estudio de la firma de consultoría PwC titulado *Más allá de los costos, prospera ante la incertidumbre*, se confirma que los directores de las empresas en México y el mundo ya enfrentaban desafíos respecto a los costos de sus organizaciones mucho antes de presentarse la crisis provocada por la COVID-19.

A finales de marzo de 2020, las 20 economías más grandes del mundo, incluyendo México, comenzaron a implementar medidas de contingencia para evitar un brote exponencial del virus y prevenir un mayor daño económico en las empresas y en la sociedad.

Alrededor de dicho ambiente de incertidumbre, el problema por resolver consistía en saber cómo requerían prepararse las organizaciones y sus integrantes para afrontar un futuro que cambiaría para siempre la forma de hacer las cosas.

En tal sentido, la contención de costos ha sido una acción financiera esencial en tiempos de crisis, aunque insuficiente debido a que las empresas necesitan una transformación que no perjudique su crecimiento a largo plazo y que además brinde mayor resiliencia y agilidad para afrontar cualquier disrupción.

La empresa de consultoría autora de este estudio destaca que "nueve de cada 10 directores de finanzas mexicanos implementaron la contención de costos como su principal acción financiera ante el daño que provocó la COVID-19".

De ahí nuevamente la interrogante: ¿cómo podemos prepararnos para un futuro que cambiará de manera definitiva? La emergencia sanitaria provocada por la COVID-19 continuará profundizando sus efectos en el sector salud y en el desempeño económico del país en los siguientes meses, y para ello PwC propone cinco áreas clave para fortalecer el negocio y su competitividad.

¿Por qué PwC cree esto? Porque la pandemia de COVID-19 ha modificado las viejas creencias y modelos referentes a los costos.

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

EDITORIAL

#Editorial

EL DESAFÍO DE LA ANTICIPACIÓN

¿En cuántas ediciones se ha escrito sobre la COVID-19 en este espacio? ¿O cuántas veces hemos escuchado el tema en una conferencia o en la plática informal con los amigos o con la familia? Infinidad de veces. La razón es que la pandemia acaparó en buena medida el centro de la vida y provocó que se transformara todo de la noche a la mañana, sin aviso ni tregua. Nadie estaba preparado para lo que vendría, y la situación puso en evidencia las fortalezas y debilidades de todo y de todos.

Como nunca antes, surgió en la sociedad el deseo de valorar la vida, de privilegiar la salud y de encontrar formas antes ignoradas para protegerla. En el ámbito laboral, las organizaciones descubrieron que se podía trabajar a distancia

y que, conforme transcurrían los meses, crecía el número de usuarios de la tecnología de todas las edades que asumían este cambio y que además requerían nuevas soluciones.

Debemos reconocer abiertamente que la pandemia pilló al mundo mal parado, lo que se tradujo en una gran cantidad de reacciones, en su mayoría de ensayo y error. Esto ocasionó el cierre de empresas, despido masivo de personal, una serie de contagios fuera de control, muertes evitables, quebrantos económicos, debilitamiento de las economías..., todo ello porque se carecía de protocolos de administración integral de riesgos para las diferentes esferas de la vida.

En tal sentido, el virus SARS-CoV-2 nos ha traído un mensaje muy relevante: ya no basta con haber despertado a la conciencia de que existen riesgos que pueden acabar con la vida y el patrimonio de la noche a la mañana. El tema es en qué acciones se va a traducir ese conocimiento, qué cambios al estilo de vida habrá que introducir, qué coberturas hay que adquirir, qué tipo de protocolos hay que desarrollar e implantar en el empresarial y en lo familiar para resistir la siguiente pandemia o evento catastrófico. Ese es el punto.

Cuando salga a circulación este ejemplar, ya estaremos en semáforo rojo o faltará poco para que diversos estados de la república retornen a él. ¿La causa? Aún predominan la ignorancia y la irresponsabilidad entre la sociedad respecto a las medidas básicas de prevención del contagio, que además son de bajo costo (usar tapabocas, evitar aglomeraciones y prac-

ticar la sana distancia). Si el ciudadano común se obstina en hacer caso omiso de ellas, será muy difícil revertir la delicada situación sanitaria; y, peor aún, sabemos que millones de personas carecen hoy de la protección que brinda un seguro de Vida o de Gastos Médicos.

El sector asegurador está definitivamente ante una oportunidad de oro para expandir sus coberturas de manera masiva; para dar el siguiente paso en sus servicios y productos y hacerlo de manera digital. Pero, como dice la directora de Comunicación y Relaciones Públicas de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), para que eso ocurra se requiere trabajar en el acompañamiento y presencia como industria cuando se res-

tauren los daños producto de un siniestro. Y no solo en ese ámbito, sino también en el hábito de anticiparse a los escenarios de riesgo con productos y protocolos que vigoricen la resiliencia del país en episodios catastróficos.

En ese sentido, el fomento a la cultura de seguros tendrá asimismo que dejar de ser solo un indicador de lo que falta en el país, para transformarse en una serie de acciones que le den continuidad a lo que hoy se detecta como el despertar a la conciencia de los ciudadanos por cuidar su salud. Y esa conciencia y cultura deberá extenderse a todos los escenarios de riesgo.

Anticiparse a las catástrofes naturales que vendrán e infundir la conciencia y cultura correspondiente en la sociedad es una tarea a cargo de los especialistas en la materia. De cumplirse efectivamente esta misión, se propiciará el uso racional y eficaz de protocolos y coberturas con los que podamos encarar con mayor resiliencia eventos catastróficos futuros, lo que se traducirá en menos vidas perdidas, empleos a salvo y empresas que puedan ver el porvenir con más certidumbre.

Diciembre siempre ha sido una buena oportunidad para reflexionar acerca de lo que logramos, lo que dejamos de hacer y lo que podemos y debemos replantear para enfrentar con nuevo ánimo y fortaleza el año nuevo. Hagamos que esta práctica a partir del ciclo que ya se inicia no solo sea un recuento de los logros y los daños, sino que constituya un plan de acción cuyo objetivo sea adelantarse a los acontecimientos y, sobre todo, tomar acción.

¡Feliz Navidad!

DIRECTORIO

ISSN-1561-2392

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

FUNDADOR Y EDITOR RESPONSABLE
Genuario 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

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 ejecutivo 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. Zacahuiztco, Iztapalapa, 09440, CDMX.
Tel. 5555709454

Año XXXVII No. 868

Miembro activo de



Visítanos en:

WWW.ELASEGURADOR.COM.MX



#Riesgos #SegurosParamétricos

Agregar seguros paramétricos a los tradicionales evitaría el no pago por exclusión

Luis Adrián Vázquez Moreno
[@pea_lavm](https://twitter.com/pea_lavm)

México se ubica en una zona de alto riesgo, muy susceptible a sufrir desastres naturales de gran severidad. Por ello, desde el punto de vista de Andrea Baer, Head Innovative Risk Solutions para América Latina en Swiss Re Corporate Solutions, la mejor forma de blindar totalmente los bienes contra peligros de la naturaleza es incorporando a la póliza tradicional una cobertura paramétrica que actúe en donde las exclusiones pueden dejarnos sin protección.

En entrevista para *El Asegurador*, Andrea Baer agregó que una de las ventajas de los seguros paramétricos estriba en que desde la contratación de la cobertura aseguradora y asegurado acuerdan con total claridad el parámetro dentro del cual, ante la ocurrencia de un siniestro, queda activada la protección y en consecuencia es válida la inmediata indemnización, lo que no sucede con las pólizas tradicionales, las cuales establecen exclusiones.

Como efecto del cambio climático, las catástrofes naturales muestran con mucho mayor frecuencia y severidad su capacidad de destrucción. Al respecto, la entrevistada refirió que Swiss Re dio a conocer recientemente que al primer semestre de 2020 las pérdidas aseguradas por esa causa se habían incrementado en relación con el mismo periodo de 2019, por lo que la brecha global de protección contra catástrofes naturales se amplió a 227 000 millones de dólares en este año, y en Latinoamérica escaló a 22 000 millones de dólares.



IMAGEN: flickr - Marcello Casal Jr.

En cuanto al índice de resiliencia ante catástrofes naturales, la colaboradora de Swiss Re Corporate Solutions destacó que en Latinoamérica éste disminuyó 7 por ciento en 2019, lo que demuestra, por una parte, la relevancia de contratar seguros adecuados y complementarios para resarcir la pérdida; y revela, por la otra, la necesidad de promover e incorporar formas diferentes de protección que eliminen dudas acerca de la recuperación económica por los daños sufridos.

Entre las ventajas de los seguros paramétricos, explicó la directiva de Swiss Re, está la de poder acordar con antelación y de manera perfectamente definida, asentándose en las condiciones de la póliza, en qué rango del riesgo se activará la cobertura cuando ocurra el siniestro, quedando relegada la necesidad de utilizar el servicio de los ajustadores debido a que todos los daños están amparados automáticamente si el evento entra dentro del rango acordado. Además, el pago de

la indemnización se libera en 30 días, mucho más rápido que en un seguro tradicional.

Otra característica de esta modalidad de protección, explicó Andrea Baer, es que resulta posible asegurar algunos tipos de riesgos (por ejemplo, daños a los arrecifes) que normalmente son considerados como no asegurables, esto es, comúnmente susceptibles de exclusión.

En lo que respecta a la aplicación de coberturas paramétricas a la expansión urbana, la entrevistada mencionó que las mayores pérdidas tienen como origen la ocurrencia de catástrofes naturales que se deben a la creciente exposición acumulada de activos humanos y físicos. Estimó que en las próximas décadas el cambio climático será uno de los factores que más contribuirá al aumento de pérdidas en las grandes urbes.

Andrea Baer refirió que en México, según la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol), mientras que la población se duplicó en las últimas décadas, la superficie urbanizada se multiplicó por 10, lo que desde su perspectiva demanda que los profesionales del sector urbano incorporen en la planeación de las ciudades mecanismos eficaces de prevención, como el seguro paramétrico, a fin de fomentar la edificación de sociedades más resilientes.

Finalmente, la entrevistada recaló: "Estamos entrando en una etapa en la que hablaremos de la expansión de este tipo de seguros hacia el ámbito privado y hacia el mercado masivo y en la que la combinación entre seguros tradicionales y paramétricos facilitará al consumidor tener bajo control el ciento por ciento de sus riesgos, lo que anulará la posibilidad de que los daños ocurridos caigan en el terreno de las exclusiones."

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA LOS SECTORES

- Asegurador
- Financiero
- Automotriz

Tu aliado para continuar con la TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Programa una cita con nuestro equipo de expertos y conoce los productos adaptables a las necesidades de tu empresa.



Comparador de Seguros



ChatBot



Administrador de Pólizas

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

You know what,
We know how

SAO
BUSINESS & IT SOLUTIONS

Insuficientes, los beneficios de las afores; escasos rendimientos perjudican a trabajadores

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

El presidente de la Comisión Nacional del Sistema del Ahorro para el Retiro (Consar), Abraham Vela Dib, afirmó que las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores) actualmente no otorgan beneficios adecuados a los clientes, ya que 50 por ciento de sus ingresos por comisiones se destina a gastos comerciales que no se traducen en mejores rendimientos, una estrategia que perjudica los recursos acumulados por los trabajadores para su jubilación.

Vela Dib fijó su postura en el Encuentro Digital Amafore 2020, evento realizado por la Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro (Amafore). En su intervención, el funcionario federal indicó que solamente 5 por ciento del gasto de las afores se destina a equipos y sistemas de inversión para obtener mejores rendimientos en el ahorro de los trabajadores.

“Los recursos económicos de las afores deben redirigirse hacia dotaciones adecuadas en materia de mejores rendimientos y análisis de riesgos, de modo que su operación se fortalezca con un mayor número de expertos y una estructura de vanguardia”, aseguró el presidente de la Consar.

Vela Dib advirtió que la junta de gobierno de la Consar no permitirá que las afores reciban rentas extraordinarias

por sus servicios. No obstante, aclaró que esta disposición no busca regular su actividad comercial, y menos aún lo referente a sus índices de utilidad.

“No toleraremos que el gasto de inversión de las afores continúe siendo insuficiente y contrapuesto a la actividad fiduciaria que demanda la Ley del Sistema de Ahorro para el Retiro (LSAR). Por esa razón, la Consar autorizó una disminución promedio en las comisiones que cobran dichas instituciones para que se establezcan en 0.80 por ciento, medida que entrará en vigencia en 2021 y que se traducirá en un beneficio sustancial en los recursos que almacenan los trabajadores para su vejez”, especificó el titular de la Consar.

El funcionario federal reconoció que el SAR es una plataforma muy eficiente para que los mexicanos ahorren duran-



Abraham Vela Dib

te su etapa productiva. A su vez destacó que con la aprobación de la reforma pensionaria propuesta por el presidente Andrés Manuel López Obrador (AMLO) se fortalecerá su funcionamiento.

“La Consar junto con las afores uniremos esfuerzos para reorientar su operación y gastos comerciales concentrándonos en los rendimientos de los trabajadores. Vale decir que reconocemos las diferencias entre cada una de las instituciones. Sin embargo, nuestra prioridad es que la gestión e inversión de los fondos que resguardan sea en beneficio de los cuentahabientes”, abundó Vela Dib.

Incentivos comerciales inadecuados

En otro punto de su exposición, el titular de la Consar hizo hincapié en que las afores deben trazarse como objetivo mejorar entre la sociedad los conceptos asociados a la educación financiera, de tal suerte que los mexicanos cuenten con conocimientos suficientes acerca del retiro provisional. Lamentó asimismo que el gasto comercial de esas instituciones solamente represente una tercera parte de sus ingresos por comi-

siones, de manera que, agregó, está dirigido a remunerar de forma considerable la actividad de los agentes promotores.

Las comisiones que cobrarán las afores en 2021 serán equivalentes a 0.80 %, informa Abraham Vela Dib, presidente de la Consar

“Lo anterior es un juego que no beneficia al trabajador. En concreto, la actividad comercial de las afores no debe cimentarse en sus recursos monetarios. Por esa razón, los asesores están obligados a apoyar y educar de forma integral y transparente a los usuarios financieros, propósito que permitirá que éstos conozcan de forma expedita sus derechos y obligaciones, sin olvidar que deben asistirlos con profesionalismo en cada trámite”, amplió Vela Dib.

Por último, el presidente de la Consar dijo que los pilares que se toman en cuenta para diseñar los esquemas de incentivos de los agentes promotores son contrarios a los beneficios de los usuarios del SAR. Por consiguiente, añadió, ésta es una práctica corporativa inadecuada que debe cambiar.

“Las afores tienen que entender que la clave para atraer y retener clientes estriba en brindar beneficios de alta calidad, método que necesariamente debe estar acompañado de una asesoría de alta calidad en la que se antepongan los intereses de los miembros del SAR”, finalizó Vela Dib.

El sistema de pensiones debe ser más sólido y justo, advierte la SHCP

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

Si México no cuenta con un sistema de pensiones que opere de forma transparente y eficiente, será cuesta arriba que este país avance en lo que se refiere a la administración y pago de pensiones. De ahí que la nueva plataforma de ahorro para el retiro que se construya deba ser sólida y, sobre todo, justa, aseguró Arturo Herrera Gutiérrez, secretario de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

El funcionario federal compartió dicha advertencia en el marco del programa académico del Encuentro Digital Amafore 2020, evento organizado por la Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro (Amafore).

Herrera Gutiérrez reconoció que la modificación al actual sistema de pensiones presentada por el presidente Andrés Manuel López Obrador (AMLO) es el proyecto más importante de la Administración Federal en ejercicio. En tal sentido, dijo que la cristalización de esta reforma generará la posibilidad de que los mexicanos pertenecientes a la primera generación Afore (trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) a partir del 1 de julio de 1997) obtengan una pensión digna, ya que la tasa de reemplazo cambiará de forma sustancial.



Arturo Herrera Gutiérrez

mexicanos tengan acceso a condiciones de retiro dignas.

“En los últimos meses hemos trabajado muy de cerca con las afores en una agenda de previsión social y alrededor del funcionamiento de esas instituciones, ya que los recursos de los trabajadores deben ser manejados de forma transparente. En tal sentido, enfocamos parte de nuestros esfuerzos en conceptos fundamentales, como gobierno corporativo y los regímenes de inversión que marca-

rán la operación de este nuevo sistema”, explicó el funcionario.

Informalidad sigue sin disiparse

Casi para finalizar su intervención, Herrera Gutiérrez subrayó que los recursos económicos que resguardan las afores no son menores; por lo tanto, son una fuente importante para la inversión en México. No obstante, detalló que los altos niveles de informalidad que acusa

el país ocasionan que muchas personas lleguen a la vejez sin ningún tipo de seguridad social.

“Desafortunadamente, solo 43 por ciento de los trabajadores mexicanos labora en la economía formal. Entonces, es imperativo que nos aseguremos de edificar un sistema de pensiones más incluyente, de tal suerte que las personas puedan ser incorporadas a dicha plataforma en condiciones de equidad”, cerró el titular de la SHCP.



El mejor regalo, su protección

Con Insignia Life^{MR}, brinda a las familias mexicanas un 2021 lleno de tranquilidad y seguridad. ¡Felices fiestas!

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

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



COVID-19 propicia cambios en planes de beneficios y otras estrategias laborales



Gabriela Ruiz Quintanar

Alma G. Yáñez Villanueva
@pea_alma

La medición de satisfacción del empleado, la implementación de políticas de balance vida-trabajo, la remodelación de oficinas, la introducción de salario emocional y la introducción de cambios en los planes de beneficios son las estrategias principales que las empresas en general consideran establecer en un mundo afectado por la COVID-19.

Así lo indica la *Encuesta Nacional de Beneficios para Empleados*, dada a conocer en el Encuentro de Líderes de Recursos Humanos cuyos trabajos giraron en torno al tema *El entendimiento de un nuevo planeta post-pandemia*, organizado por Mercer Marsh Beneficios, evento en el que también se dieron a conocer los resultados de la *Encuesta Anual de Remuneración Total*.

Dichos análisis destacan que, a causa de la pandemia de COVID-19 en México, 95 por ciento de las empresas implementó home office para sus empleados en 2020; además, 38 por ciento de estas compañías cuenta ahora con un plan de beneficios flexibles respecto a 2019, y 55 por ciento si el periodo de comparación es 2018.

Otros resultados importantes también revelan que entre los principales retos de las empresas en 2020 estuvo la exigencia de anticiparse a las necesidades en esta época de cambios (con un incremento de 139 por ciento, en comparación con 2019); lograr eficiencia en costos (35 por ciento) y crear una fuerza de trabajo saludable (24 por ciento).

Se prevé asimismo un cierre de año con una inflación estimada en 3.8 por ciento, y para 2021 un incremento salarial de 3.6 por ciento.

En relación con la *Encuesta Nacional de Beneficios para Empleados*, Gabriela Ruiz Quintanar, líder de Estudio de Beneficios en Mercer Marsh Beneficios, detalló que actualmente 40 por ciento de las empresas encuestadas presenta un índice de siniestralidad en Gastos Médicos Mayores por arriba de 80 por ciento, contra 34 por ciento del año pasado. Lo anterior toma en cuenta que 98 por ciento de ellas otorga dicho beneficio a sus empleados. La media de la suma asegurada se mantiene, y el deducible se duplica al pasar de una UMA (unidad de medida actualizada=2,641.15 pesos mensuales) a dos UMA.

Ruiz Quintanar indicó que las empresas están implementando el trabajo remoto y adaptándose a él y

que además han mejorado su flexibilidad laboral. De acuerdo con la encuesta, hubo un crecimiento de 38 por ciento respecto a 2019 en el número de corporaciones que ahora tienen beneficios flexibles.

La colaboradora de Mercer Marsh Beneficios añadió que el análisis revela que entre las razones por las que los empleadores están ofreciendo cada vez más flexibilidad a sus colaboradores destaca la mejora en el compromiso de los empleados hacia las compañías y el control de costos.

El resultado de todo esto es que empresas y líderes han evaluado alternativas para el bienestar y la comodidad de sus colaboradores: 72 por ciento quiere proporcionar beneficios que sean valorados por sus empleados, como clases de yoga y meditación, escritorios y sillas que brinden mayor comodidad, terapias psicológicas, sesiones de capacitación o clases de música y de gastronomía.

Remuneración total

En cuanto a la *Encuesta Anual de Remuneración Total (TRS)*, Claudia Rodríguez Santoyo, líder de Productos de Información en Mercer, explicó que se prevé un cierre de año con incrementos salariales de 2.1 por ciento y una inflación estimada en 3.8 por ciento.

La ejecutiva agregó que la perspectiva para 2021 es más favorable, con un 3.6 por ciento de incremento salarial, y destacó que 15 por ciento de las empresas encuestadas prevé aumentar 6 por ciento sus remuneraciones buscando recuperar lo que no se dio en 2020. De igual manera, añadió, se pronostica una inflación estimada en 3.5 por ciento, con un crecimiento económico de 3.2 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB).

“De acuerdo con la encuesta, esta crisis trajo como consecuencia que 13 por ciento de las corporaciones implementará reducciones de salario en 2020 en los diferentes puestos. Así, podemos ver que los directores generales sufrieron, en promedio, 21 por ciento de reducción de su salario base; los directores, 18 por ciento; los gerentes, 17 por ciento; el personal de ventas, 18 por ciento; los profesionales, 20 por ciento; los administrativos, 20 por ciento; y quienes están sindicalizados, 35 por ciento. Estos últimos fueron los más afectados debido al paro de operaciones que se registró en este sector durante una buena parte de la pandemia”, explicó Rodríguez Santoyo.

Rescatando otros datos de la muestra, la representante de Mercer reveló que en Monterrey el sueldo base para profesionales se incrementó 33 por ciento respecto al promedio nacional, seguido de la retribución que se paga en El Bajío, con 28 por ciento; Ciudad de México, con 16 por ciento; y Guadalajara, con 15 por ciento. Lo anterior evidencia la necesidad que dichas regiones tienen de atraer personal más especializado. También dijo que 62 por ciento de las organizaciones considera probable que los empleados utilicen acuerdos de trabajo flexible una vez que la pandemia haya terminado.

“La prestación del automóvil se conserva como una práctica común para directores generales en 90 por ciento de los casos, con un monto asignado de hasta 824,768 pesos. Sin embargo, 85 por ciento de las empresas reducirá el monto destinado a la compra de gasolina, y 10 por ciento de ellas dejará de otorgar esta prestación o lo hará pero por medio de un bono sustituto debido a que muchos colaboradores se encuentran trabajando en casa y a que las nuevas generaciones utilizan medios alternos, como transporte público, Uber o bicicleta”, finalizó Rodríguez Santoyo.

Para concluir el evento, André Maxnuk, CEO de Mercer México y líder de esta corporación para Latinoamérica, dijo: “La COVID-19 cambiará significativamente la forma en que vemos el mundo, nos relacionamos, generamos experiencias y hábitos de consumo. Las organizaciones exitosas no solo reaccionan y se ajustan; están modificando su manera de manejar su propósito e influir en la sociedad, en los clientes y colaboradores. Siguen ajustando sus modelos a una nueva normalidad y han creado una nueva cultura de bienestar con sus colaboradores, más enfocada en el equilibrio físico y mental, condiciones de productividad más equitativas (digitales) y un liderazgo más inclusivo, ágil y creativo”.

Es conveniente destacar un dato relevante como información final: la muestra estuvo conformada por 836 organizaciones de todo el territorio nacional. El 69 por ciento de estas empresas repitió el estudio que se llevó a cabo en 2019. Esto se traduce en 5,474 puestos encuestados y 855,544 empleados consultados.

Ciberataques, cada vez más impredecibles, rápidos y sofisticados

Los ataques cibernéticos cada día son más impredecibles, rápidos y han crecido en sofisticación. Por ello, las empresas están obligadas a gestionar de manera eficaz este riesgo para lograr evitar pérdidas significativas debido a estas agresiones, informó Willis Towers Watson, empresa especializada en la gestión de riesgos y corretaje de seguros.

Por medio de su *Reporte de revisión de mercado de energía y energías renovables*, la firma de origen irlandés sostiene que la ciberresiliencia es parte central de un Gobierno Corporativo eficaz en las compañías y que los altos directivos necesitan comprender la importancia de contar con una estrategia poderosa ante estos eventos catastróficos.

“Estamos enfrentando cada vez más ataques cibernéticos en el mundo, y esto es motivo de preocupación. Estos incidentes han sido impredecibles y rápidos, al mismo tiempo que han crecido en sofisticación. El daño físico, la interrupción del negocio (daños y no daños relacionados) y las violaciones de datos resultantes de los ciberataques son una realidad. No importa si usted está involucrado en la generación, distribución o venta minorista, debe estar al tanto de su exposición y tener un plan para administrarla”, destaca el estudio.

En tal sentido, Willis Towers Watson indica que, a medida que crece la red de internet industrial de las cosas (IIoT), se está viendo una mayor interconexión en todos los niveles y entre organizaciones.

La ciberresiliencia es vital en el Gobierno Corporativo de las empresas, señala Willis Towers Watson

“Esta situación se está habilitando aún más mediante el crecimiento de sensores de control de supervisión y adquisición de datos o sistemas de control industrial y dispositivos de tecnología operativa que tienen conexiones a internet o están vinculados a redes empresariales. Además, es importante recordar que no es necesario que haya daños físicos para que se produzcan pérdidas significativas por un ciberataque”, amplió la firma especializada en gestión de riesgos.

En el reporte, Willis Towers Watson señala que el desafío del riesgo cibernético comienza comprendiendo los diferentes factores que pueden desencadenarlo y cada paso del proceso posterior, que eventualmente podría causar pérdidas físicas y financieras.

En lo que respecta a las coberturas ci-

bernéticas, Willis Towers Watson indica que este tipo de riesgo se dirige ahora hacia aseguradoras y productos especializados, ya que actualmente las pólizas de seguros convencionales lo excluyen por medio de una variedad de cláusulas.

“Los productos cibernéticos tradicionales se preocupan por el aspecto de datos y privacidad; mientras que los no tradicionales se centran en los elementos de interrupción de negocios y daños a la propiedad física. Estos productos

más amplios, además, permiten cubrir multas y sanciones”, concluyó la firma.

Asegura que una estrategia cibernética sólida necesita un enfoque integrado y técnico



Si tu cliente conduce habitualmente un auto distinto al suyo...

Quálitas le ofrece la **Extensión de Cobertura**, que incluye:

- 📍 Responsabilidad Civil por Daños a Terceros
- 📍 Gastos Legales
- 📍 Gastos Médicos al titular del seguro (incluye también su atención médica a consecuencia de atropello hasta por 1,000 UMAS*)
- 📍 Asistencia Vial Quálitas

*UMAS: Unidades de Medida y Actualización.

Para mayor información, contacta a tu ejecutivo de cuenta. Aplican Condiciones Generales de la Póliza.



Qualitas.com.mx
CENTRO DE CONTACTO QUALITAS
800 800 2021

A unos cuantos días de la finalización de un año que resultó diferente de lo previsto por muchos durante los 12 meses previos, no son pocos aquellos que han hecho, y hacen, ejercicios de planeación estratégica, de planificación de metas. Es deseable que la experiencia vivida realce la importancia de considerar la salud, en todos los planos, para que los documentos resultado de esos trabajos guarden un equilibrio que permita valorar aspectos que en otros tiempos algunos dejaban de lado.

Claro que por todas partes se observan comportamientos reveladores de lo que cada persona está viviendo, que afectan favorable o desfavorablemente las perspectivas del individuo, la familia, la empresa, la sociedad. Hay quienes, en una especie de negación, no terminan de aceptar que muchas cosas han cambiado. Se resisten a plantearse las necesarias modificaciones, apegados en cierta medida a lo que fue y a lo que les ha producido un estado de conformidad o confort relativo.

No obstante, antes de entrar en esos terrenos donde la conciencia parece haberse desvanecido, vayamos a lo más simple y evidente. Un primer punto se refiere a la salud física, que, estando en los niveles adecuados, da pie a que los sistemas, aparatos y órganos de nuestro cuerpo funcionen a cabalidad, lo que no nos libra del riesgo de registrar accidentes y enfermedades pero que se exagera en medio de una pandemia en la que puede perderse hasta la vida misma.

Yo no sé, estimado lector, cuánta importancia le has dado en tu plan de vida hasta ahora a tu salud y condición física, sin hablar por ahora de la apariencia exterior. No es raro que en aras de obtener una buena condición física pongamos en peligro a nuestro cuerpo de lesionarse, de enfermar. Tampoco lo es que en aras de una eficiencia en el terreno del empleo, de los negocios, lo descuidemos y le neguemos actividades que podrían mantenerlo saludable, ya sea en el comer o en el beber o en el descanso.

Por lo pronto, me he llevado sorpresas muy agradables. Amigos y conocidos que se desvuelven en este mundo de

los seguros y de las fianzas han alcanzado un peso, una figura y una salud que no solo los hace verse bien, sino que traslucen energía, un brillo natural de los ojos, diversos signos que revelan bienestar. Quizá en parte a ello se deba que hasta expresen sus deseos de que no se vuelva a la vida anterior a la pandemia, al haber detectado varias ventajas de hacer home office.

Apostaría a que muchos de aquellos que han mejorado su salud tienen ahora una conciencia mayor acerca de la importancia de estar vivos y saludables. Han encontrado que los recorridos desde casa hasta la oficina ya no crean estrés simplemente porque se suprimieron. También han disfrutado más a la fa-

milia, han gozado de tiempo para sí mismos; aunque de pronto las jornadas se volvieron interminables en un proceso de adaptación a las nuevas condiciones que no ha terminado todavía.

Abogo porque la salud y la existencia sean valoradas hasta un nivel en el que cambie la sociedad; aunque toda una gama de peligros las aceche. Quizá llevar una mejor dieta favorezca al bienestar, como lo hará el ejercitarse adecuadamente, descansar o realizar algunas actividades que habíamos dejado de lado. Claro que el estrés podrá emanar de otras cuestiones, como no frecuentar a los amigos, no salir con la confianza que merecemos, o hasta la situación política, económica y social que vivimos en

México.

Cuando hay salud, las posibilidades de vivir una vida entusiasta y jubilosa aumentan. Claro, no bastan salud y condición física íntegras. Tampoco es suficiente lucir espectaculares, de acuerdo con ciertas características comúnmente aceptadas como bellas. Son factores críticos, eso sí, que ayudan. Hará falta, en este contexto, enriquecer nuestra existencia sembrando en nuestra mente semillas de esperanza. Después de todo, el entorno ha venido a poner a prueba nuestras capacidades; nuestro nivel de resiliencia, dirían algunos.

Lo cierto es que hay mucho por hacer y tenemos con qué hacerlo. Tal vez algunos de nuestros sueños se han desdibujado, pero eso no impide crear nuevos sueños o despertar otros que estaban a la espera de mejor tiempo o de mayor conciencia para ser definidos y concretados. Solo necesitamos hacer un alto; y estoy seguro de que encontraremos eso que nos lleve a caminar por sendas, no digo llanas, sino incluso escabrosas, que recorreremos con energía porque eso es lo que en verdad queremos.

Es hoy un momento para ayudar y dejarse ayudar; de cerrar filas; de hacer equipo. Soy un convencido de que en estos tiempos de pandemia detectamos cosas aberrantes, pero también descubrimos cosas que nos han llenado de entusiasmo. Quizá en medio de todo ello nos refiramos a personas a quienes hemos conocido por fin, a pesar de que ya convivíamos

con ellas, con las que incluso vivíamos... Tal vez ni siquiera podamos abrazar a algunas de ellas por ahora, pero sabemos que ahí están, que ahí estamos.

No nos quedemos en el pasado. Tomémoslo como referencia. Mejores tiempos generales vendrán. Pero, mientras eso ocurre, hagamos de nuestro entorno algo mejor. Está en nuestras manos. No nos limitemos a estar bien nosotros. Podemos hacer al menos un poco por lo demás. Cuidémonos y cuidemos. Recibamos y demos. Pasemos unas fiestas de Fin de Año serenos; y luego, cuando el Año Nuevo llegue, entremos a la cancha a jugar con todo lo que tenemos, que es mucho.

Felicidades.

#Opinión #Seguros



VIVIR SEGUROS
con Genuario Rojas

@GenuarioRojas Genuario Rojas Mendoza

No nos quedemos
en el pasado



¡En **HDI SEGUROS** tenemos esta gran promoción
Para ti y tus clientes!



HDI | en mi auto

Póliza Amplia

Ahora con:

40% de descuento + **12 meses** sin intereses.

Aprovecha esta promoción en las pólizas nuevas y renovaciones de tus clientes

Vigencia hasta el 31 de diciembre. Consulta términos y condiciones con tu Ejecutivo(a) HDI.

PROPORCIONANDO SOLUCIONES
A LA MEDIDA

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

Médica Vial

24 hrs
365

SOMOS ESPECIALISTAS EN CONTENCIÓN DE COSTOS

#AMIS #Retiro

Urge cristalizar reforma pensionaria para mejorar retiro de los mexicanos: Sofía Belmar Berumen

Marcos Medina
@MmedinaMarcos

Incrementar los recursos económicos durante la etapa de acumulación es un requisito indispensable para que las personas sorteen con suficiencia financiera los embates asociados a la vejez. Por ello, urge que la reforma al Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) presentada por el presidente Andrés Manuel López Obrador (AMLO) cristalice, ya que es un gran avance social y redundará en una mejora sustancial de las condiciones de jubilación de los mexicanos.

Lo anterior fue parte del discurso que pronunció Sofía Belmar Berumen, presidenta de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), durante su participación en la ceremonia de inauguración del Encuentro Digital Amafore 2020, evento organizado por la Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro (Amafore).

“El ahorro para el retiro es uno de los temas de mayor relevancia para México. La población adulta de nuestro país enfrenta la vejez con una incertidumbre financiera innegable. Por consiguiente, la reforma de pensiones presentada por el Gobierno Federal, que se diseñó con el apoyo del sector privado, significa una mejora que desde todo punto de vista beneficiará a la población”, declaró la presidenta de la AMIS.

Belmar Berumen insistió en que fomentar el ahorro voluntario será vital para que los mexicanos cuenten con los recursos suficientes y así vivan dignamente durante su etapa de desacumulación. En tal sentido, apuntó que dicho método de previsión financiera debe permear todas las capas poblacionales desde el momento de su incursión en el universo



Sofía Belmar Berumen

laboral formal.

“El actual sistema de pensiones instrumentado en México contiene importantes retos, puesto que, si un trabajador aporta 6.5 por ciento de su ingreso mensual durante toda su vida laboral, alcanzará una pensión que tan solo ascenderá a 26 por ciento de su último salario”, alertó la funcionaria de la AMIS.

Pobreza a la vista

En su alocución, Belmar Berumen compartió cifras publicadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Al respecto, puntualizó que en 2050 México tendrá más de 10 millones de adultos mayores que vivirán en situación de pobreza. De igual forma, dijo que en ese año se prevé que la mitad de dicho grupo etario padezca enfermedades crónico-degenerativas; mientras que seis millones de estos ancianos no contarán con una pensión.

Por último, la presidenta del organismo cúpula del sector asegurador mexicano precisó que la poca cultura que tienen los mexicanos para elevar su nivel de ahorro de cara al retiro agrava la proyección de la OCDE. Por ese motivo instó a los miembros del sistema financiero a redoblar esfuerzos, de manera que se revierta esta compleja coyuntura.

“En México, ocho de cada 10 personas no ahorran a largo plazo. En este contexto, la industria aseguradora refrenda su compromiso de fomentar el ahorro y contribuir a mejorar el bienestar de los mexicanos”, finalizó Belmar Berumen.

Pensiones, una crisis silenciosa que golpeará la vejez de los mexicanos

#Ahorro #Retiro

Daniel Valero Andrade
dvalero@elasegurador.com.mx

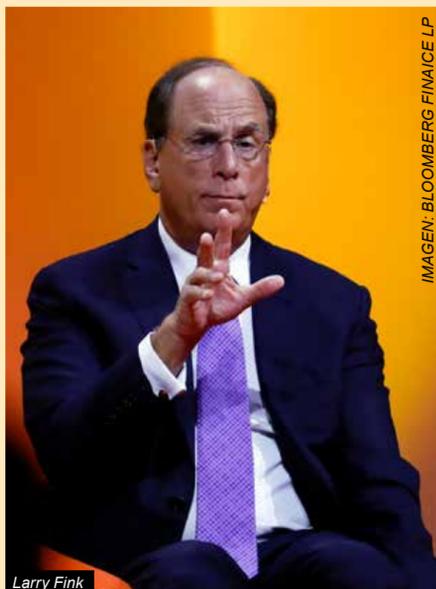
Como consecuencia de la abrupta caída del ingreso per cápita y de los escasos estímulos financieros y monetarios otorgados por el Gobierno, el ahorro para el retiro es una crisis silenciosa y la más grande que enfrenta México debido a que su población sigue subestimando la importancia de acumular recursos para la vejez y basa su futuro en el sistema de seguridad social.

Así lo afirmó Larry Fink, presidente y CEO de BlackRock, firma especializada en la gestión de inversiones, al ofrecer una plática denominada *Economía internacional: los retos que vienen y el rol del ahorro para el retiro*, que formó parte del Encuentro Digital Amafore 2020, organizado por la Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro (Amafore).

Fink alertó que, pese a los esfuerzos de los miembros del sistema financiero y las autoridades en lo que se refiere a previsión financiera, peligrosamente todavía existe la creencia entre la población de que no es importante invertir recursos que garanticen una vejez digna. En tal sentido, reconoció que el nivel de ahorro que registran los mexicanos es insuficiente.

“Es imperativo incrementar los conocimientos financieros en la sociedad, de tal suerte que la gente entienda el valor de invertir recursos a largo plazo. Solo mediante este esquema las personas tendrán una mayor probabilidad de contar con el dinero requerido para tener un retiro adecuado”, expresó el presidente y CEO de BlackRock.

Fink dijo que la COVID-19 orilló a México a modificar su política monetaria para amortiguar los incuestionables efectos económicos de la pandemia en el aparato productivo. No obstante, advirtió que se pierde de vista que esta maniobra contrajo los activos financieros y bajó el rendimiento del ingreso fijo; por lo tanto, es incierto hoy en día pronosticar de qué manera esto alterará el nivel de retorno a largo plazo asociado al ahorro



Larry Fink

IMAGEN: BLOOMBERG FINAICE LP

deseados”, explicó el especialista en inversiones.

Para cerrar su intervención, Fink consideró que la pandemia desatada por el virus SARS-CoV-2 sacó a la luz profundas desigualdades en materia de acceso a la salud, tecnologías de la información e inclusión financiera. Por esta razón instó a que en México se democratizen los servicios financieros digitales, de manera que más personas incursionen en este segmento, el cual históricamente ha beneficiado a los estratos sociales económicamente privilegiados.

“Es obligatorio que los servicios financieros se democratizen, propósito que pasa por una aceleración de la digitalización. Al mismo tiempo, es imprescindible que el Go-

bierno informe de forma clara lo que ocurre con la economía y de qué modo esto repercutirá en las perspectivas de ahorro de los ciudadanos. En conclusión, si no se atacan estos factores, la crisis pensionaria empeorará”, cerró el presidente y CEO de BlackRock.

bierno informe de forma clara lo que ocurre con la economía y de qué modo esto repercutirá en las perspectivas de ahorro de los ciudadanos. En conclusión, si no se atacan estos factores, la crisis pensionaria empeorará”, cerró el presidente y CEO de BlackRock.

bierno informe de forma clara lo que ocurre con la economía y de qué modo esto repercutirá en las perspectivas de ahorro de los ciudadanos. En conclusión, si no se atacan estos factores, la crisis pensionaria empeorará”, cerró el presidente y CEO de BlackRock.

AFIRME
Seguros

Estamos aquí.

Estamos aquí con tu



Para que viajes tranquilo.

Porque **vemos el mundo que ves.**

¡CONTRÁTALO HOY MISMO!

Con tu agente de seguros o en tu sucursal Afirme más cercana.



¡DESCARGA APP CONTIGO!



+52 81 8380 0101

www.afirmeseguros.com

Consulta nuestro aviso de privacidad en www.afirmeseguros.com

Aquí también encontrarás información de nuestros productos, condiciones generales y requisitos de contratación.

El sector seguros debe anticiparse a eventualidades y atender nuevas necesidades

Alma G. Yáñez Villanueva

@pea_alma

La pandemia cambió nuestra manera de ver el riesgo; y, como industria, no solo tenemos que mantenernos pendientes de este tipo de eventualidades, sino anticiparnos y explorar la oportunidad de atender nuevas necesidades y perfiles de riesgo, expresó en entrevista María Luisa Ríos, directora de Comunicación y Relaciones Públicas de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

Ríos consideró que se debe aprovechar este momento para fomentar la cultura de seguros en el país, pues la tecnología, además de gran aliada, ha dado la oportunidad de multiplicar los mensajes llevándolos tanto a ciudadanos comunes como a empresas, agentes, brokers, estudiantes, profesores, analistas..., en fin, un auditorio muchísimo más amplio.

“Esta coyuntura nos dio la oportunidad de acercar la industria del seguro a la sociedad y mostrarle la importancia

de la resiliencia que aportan los seguros en estos tiempos de pandemia. Aunado a ello, los avances en los smartphones, las fintech y las nuevas generaciones nativas de internet nos ayudarán a crecer, además de que la agilización de procesos hará más eficientes los trámites y la administración de riesgos”, destacó Ríos.

La ejecutiva de la AMIS refirió que el sector debe tomar acciones para fomentar el consumo de seguros ante la situación de emergencia que vive el país. Dijo que informar a la población sobre las características que tiene cada tipo de seguro para que conozca de qué se tratan las diferentes coberturas es una prioridad. “Lo más importante es que las personas no se queden con una idea equivocada sobre la responsabilidad que tienen las aseguradoras frente a sus usuarios”, remarcó.

La colaboradora de la AMIS precisó que al final de cuentas todo tiene que ver con el tema de la educación financiera, “y por ello se trata de ofrecer este tipo de información en cada conferencia que lleva a cabo la AMIS, por medio de nuestras redes sociales y también con la ayuda de las asociadas en los eventos que realizamos”.

La directora de Comunicación y Relaciones Públicas de la AMIS consideró relevante destacar en todo momento la funcionalidad de los seguros como amortiguadores de los golpes económicos que podrían sufrir las personas ante accidentes, pérdida de la salud o el empleo, vejez o desastres naturales. Para ello consideró necesario que trabajen coordinadamente la industria aseguradora, las autoridades y otros sectores económicos.

Así lo señala la directora de Comunicación y Relaciones Públicas de la AMIS, en entrevista

En este sentido, y en relación con las directrices más importantes que se deben considerar, María Luisa Ríos dijo con énfasis: “Se trata, en suma, de un tema de educación financiera, de acercarnos a la población, al ciudadano de a pie que no tiene conocimientos de previsión económica. Y para ello podemos utilizar cualquier medio que tengamos disponible. El objetivo es orientar o, mejor aún, capacitar sobre el tema”.

Como ejemplo puso el Proyecto Minerva, que la AMIS ha realizado en conjunto con la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), una propuesta educativa dirigida a 40 millones de mujeres cuyo objetivo es desarrollar sus habilidades para conocer, diferenciar y comprender los servicios financieros y posteriormente acceder a ellos.

La responsable del departamento de Comunicación de la AMIS se refi-



María Luisa Ríos

rió también a los retos que afronta una institución como el organismo que cohesiona al sector, pues en materia de divulgación, al ser el seguro un producto que muchas veces genera desconfianza entre la gente y que incluso se considera un “lujo”, el contenido de los mensajes

debe cuidarse al máximo y dirigirse con precisión. Esta situación compromete a la institución a informar de la manera correcta para abatir creencias o mitos muy arraigados. Es imperativo erradicar esa desconfianza.

“Los seguros no son un producto de

lujo, pues hay una gran variedad de ellos de acuerdo con las necesidades de protección de cada persona o familia. Un ejemplo de ello son los microseguros. Los seguros son, como tales, productos financieros diseñados para enfrentar los riesgos cotidianos, la contingencia inherente al simple hecho de vivir, los accidentes (graves o leves) que le pueden ocurrir a cualquier persona”, dijo Ríos.

A juicio de la representante de la AMIS, cada vez se ve un acercamiento mayor de la población a los seguros; cada vez se nota mayor confianza hacia ellos, en buena medida derivada de la emergencia sanitaria que ha ocasionado la COVID-19, pues ante los altos costos de la enfermedad las personas se están inclinando más a soluciones financieras como los seguros de Gastos Médicos y de Vida.

María Luisa Ríos convoca a aprovechar este momento para fomentar la cultura de seguros

La ejecutiva de la AMIS destacó que este organismo está convencido de que la educación en materia de seguros debería ser un proyecto que surja y se incluya desde la formación básica, “pues para que la población entienda los riesgos que enfrenta primero debe conocer los productos financieros que existen y su función, y luego utilizarlos para protegerse, lo que se inculca desde los primeros años de instrucción, como una materia más”.

“Nadie está exento del robo de su auto, del asalto a su vivienda o empresa; de alguna discapacidad o la muerte derivadas de un accidente ni de los eventos meteorológicos, a los que todo el mundo se encuentra expuesto cotidianamente en México y en el mundo”, acotó María Luisa Ríos.

Añadió que el sector asegurador participa en varios programas de educación financiera ligados a escuelas, como el que se realiza en la Semana Nacional de Educación Financiera; sin embargo, indicó que la industria está abierta a conocer nuevos proyectos y analizarlos con las autoridades para apoyar las acciones que se decida realizar por medio de la Secretaría de Educación Pública (SEP).

“Si apostamos por la educación financiera de la población infantil hoy, tendremos adultos financieramente responsables mañana, puesto que los niños aprenden muy fácilmente, sobre todo de lo que ven a su alrededor. Es por ello por lo que creemos que, si enfocamos y dirigimos ese conocimiento, podremos fomentar habilidades que los lleven a una toma de decisiones económicas que les permita mejorar y conservar su calidad de vida”, concluyó la encargada de Relaciones Públicas de la AMIS.

Desde nuestra fundación, hemos atendido a más de 1,750,000 pacientes, más de 340 pacientes por día durante estos 14 años.

En **dentalia**® seguiremos de pie, reafirmando nuestra posición de liderazgo y acompañando a las familias mexicanas con nuestra campaña de ayuda.

800 003 3682 dentalia.com @dentalia.mx @dentalia_mx



#EncuentroAgentes #SpeakersElAsegurador

Esto es mío y de nadie más

ANA KAREN CHONG

Facebook e Instagram: karencita.chong

Hace algún tiempo empecé un proyecto que me llevó a escribir esto. Ese proyecto empezó cuando tenía seis años. Realicé un plan y lo seguí al pie de la letra; detallé todo lo que debía hacer y tuve claros los medios necesarios para llevar a cabo esa idea. Tenía una meta y un objetivo claro, y cada paso que di lo enfoqué viendo hacia allá.

Voy a relatarte un poco de lo que he aprendido en este camino. Espero que algo de esto te sirva en el que tú estás recorriendo.

Mi meta desde los seis años fue formar una familia, y toda mi vida la planeé con base en eso. ¿Qué necesito para ir del punto A al punto B? Básicamente, mi plan tenía dos escaloncitos: conseguir un empleo que me permitiera cuidar de mi familia y casarme.

A los seis años pensé en las profesiones que conocía y encontré que, desde mi perspectiva, la profesión perfecta para mí era ser actriz porque en mi cabeza de seis años una actriz llega al set, hace la novela y se va a su casa. Y no solo eso: se va muy arreglada y hermosa. Hoy sé que ser actriz no es tan simple. Pero recuerden que esto estaba pasando en la mente de una niña de 6 años.

Empecé clases de actuación; y a los 18 años, cuando tuve que elegir mis estudios universitarios, me encontré con la primera gran muralla: mis padres no estaban de acuerdo con que estudiara la licenciatura en teatro y actuación, pues para ellos debía estudiar algo que, en sus palabras, "sí dejara". Hoy en día aún me duele no haber podido brincar esa muralla, y no me duele por no haberlo hecho, sino que me duele el motivo de mi indecisión. Y es que básicamente les creí. La voz de mis padres ha sido muy importante para mí; suena demasiado fuerte en mi cabeza, y yo les creí. Les creí que no podía, y les compré su meta: "Es mejor estudiar algo que deje".

A los 18 años mi mundo se estaba cayendo a pedazos, porque no solo la primera meta se había derrumbado, sino que también la segunda estaba muy lejos de su concreción. Y mi dead line en el plan que había hecho hace años era justamente éste: los 18 años. Así que, al no llegar, lo recorrí a los 20, a los 23... Fue hasta casi los 30 años cuando encontré a una persona lo bastante loca como para querer unir su vida a la mía; y aun el día de la boda ocurrieron un sinfín de obstáculos: no llegaban los padrinos, un proveedor me llamó pidiéndome más dinero para presentarse, los músicos en la ceremonia se equivocaron de canciones... Respiré y dije: "Esto es con lo que he soñado toda mi vida, y no importa lo que pase lo voy a realizar. Solo faltan 10



Ana Karen Chong

pasos, literalmente. Esto es mío y de nadie más".

Hoy mi vida es un cuento de hadas. ¿Y qué creen? La carrera que deja al menos a mí no me deja, ya que no la ejerzo. Disfruté cada día en la universidad. Le debo gran parte de lo que soy ahora. Me condujo a este hermoso sector. Pero lo que realmente llena mi vida es estar viviendo y disfrutando mi sueño.

Alguien me dijo alguna vez que es más sabio alguien que aprende de las experiencias de los demás tanto como de las propias, y es por eso por lo que hoy te quiero compartir que:

- Tener metas en la vida es muy importante, pero lo más importante es que esa meta sea tu meta.**
- Identifica a las personas que tienen la capacidad de hacerte creer que tus metas no son las que deberían ser, y recuerda que el contexto de quien te aconseja no es necesariamente tu contexto.**
- Debes saber que la persona que va a tomar la decisión eres tú, y quien va a vivir con esa decisión eres tú.**
- Es muy importante que tengas un plan, un plan claro y definido.** Pero también es muy importante que sepas que ese plan claro y definido es una línea recta; aunque llegar a tu meta no va a ser una línea recta: va a haber curvas, y debes estar preparado para tomarlas.
- Por último, prepárate y capacítate** porque, cuando finalmente llegues a la meta, debes tener el valor y el coraje para responderle a la vida cuando ésta te pregunte: "¿Realmente quieres esto?". Tú deberás afirmar: "Claro que sí. Esto es mío y de nadie más".

Las metas, el timón que nos da dirección para manejar mejor el dinero: Sofía Macías

#Ahorro

Alma G. Yáñez Villanueva

@pea_alma

Las finanzas personales van más allá de organizar los recursos con los que se cuenta para adquirir bienes y servicios en el corto, mediano o largo plazo y fomentar una cultura de ahorro. "Digamos que establecer metas financieras es el timón que te da dirección para manejar mucho mejor tu dinero", destacó Sofía Macías, experta en educación financiera.

La autora del exitoso libro *Pequeño cerdo capitalista* ofreció la conferencia *Diseña tu futuro: consejos prácticos para tus finanzas personales* en el marco del Encuentro Digital Amafore 2020, Construyendo el futuro hoy, organizado por la Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro (Amafore), durante la cual añadió que además solo de esta manera se logrará contar con un ingreso permanente en la vejez y evitar caer en riesgo de pobreza.

En su mensaje, Macías refirió que 2020 ha estado lleno de cambios significativos en nuestras finanzas, sobre todo por la crisis económica provocada por la pandemia de coronavirus.

La expositora aseveró que antes de la temporada navideña "es mucho más fácil caer en tentaciones y que el dinero se nos vaya en cosas que no son prioritarias cuando no tenemos claras nuestras finanzas".

Por ello, Macías explicó que, si las personas no tienen claras sus metas, será más complicado hacer cosas importantes para realmente mejorar su bolsillo, como llevar un registro de gastos, tener un presupuesto y enfocarse en encontrar realmente buenas inversiones.

Respecto a cuáles son los errores que cometemos "sin querer" y que más minan nuestra economía, Sofía Macías enumeró los siguientes:



Sofía Macías

- No tener mucha definición sobre cuál será el próximo paso en las finanzas.** Quizá alguien esté ahorrando, pero no sabe qué hacer con ese dinero. O bien puede tener una deuda, pero no sabe cómo salir de ella. Es decir, "no tengo claro hacia dónde ir, y estoy estancado".
- No tener metas financieras.** Puede ser que a raíz de la pandemia o de causas externas a ella esa persona haya cancelado sus metas o que de plano no las tenga por el momento; sin embargo, "si no tiene metas, es difícilísimo tener mejores finanzas", remarcó.
- Sus ingresos siguen igual o han bajado respecto a otros años.** El que sus ingresos, ahorros o nivel de vida sigan igual, o incluso hayan bajado respecto a años anteriores es otro signo indudable de estancamiento financiero.
- Se está esperando que algo externo suceda.** Por ejemplo, que llegue la vacueta, que se acabe la pandemia, que se reabran los trabajos, que le aumenten el sueldo; es decir, "no es usted mismo quien está propiciando estas mejoras", aseguró.
- No ha encontrado una oportunidad durante la crisis.** Las crisis son momentos de oportunidad. Por lo tanto, si hasta este momento no ha encontrado una oportunidad, eso "habla un poco de estancamiento financiero, y hay que empezar a ponerle más atención al tema del dinero para salir de él", reflexionó Macías.

Por otro lado, Sofía Macías también refirió que la mayor crisis del mundo es una crisis silenciosa y nadie habla de ella. Y ésta es la crisis del retiro, en la cual mucha gente todavía cree que no debe invertir para su futuro. "Y es que, entre la falta de conocimiento, de educación financiera, de previsión e ingresos, que muchos consideran que no les permite ahorrar, veremos un mundo en el futuro, y un México por supuesto, de ancianos y pobres", advirtió.

Por ello, la experta en educación financiera subrayó que es tiempo de "preocuparnos por nuestro yo del futuro"; de recordar que la expectativa de vida sigue al alza y que, si queremos vivir con cierta holgura como la que hoy tenemos, debemos ahorrar en nuestras pensiones.

En este sentido, ahorrar para la vejez desde una edad más temprana puede ser la gran diferencia en nuestro futuro, que hoy vemos lejano y tan amenazado por la COVID-19. "Más vale tener un ingreso fijo al final de nuestra vida laboral para sobrevivir a otra pandemia", finalizó la ponente.

#AMIS #Seguros

Al finalizar 2020, sector seguros habrá pagado 18,907 mdp en Vida y GMM por COVID-19

La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) reportó que al 7 de diciembre de 2020 el sector asegurador indemnizó por un monto total de 14,449.9 millones de pesos a asegurados hospitalizados y fallecidos infectados por COVID-19; sin embargo, se estima que el monto global, de acuerdo con las proyecciones actuariales de este organismo, podría alcanzar, en el peor de los escenarios, 18,907 millones de pesos al 31 de diciembre

de 2020.

Recaredo Arias Jiménez y Juan Patricio Riveroll Sánchez, director general y vicepresidente de la AMIS, respectivamente, divulgaron estos datos en conferencia remota, en la que aclararon que en las cifras aún no se considera la afectación que se registrará en la siniestralidad, producto del repunte en el número de infectados reportado por el Gobierno Federal en días recientes.

Riveroll Sánchez reportó que, al 7 de diciembre de 2020, en el seguro de Gastos Médicos se registró un internamiento hospitalario de 18,548 asegurados con COVID-19, lo que representó un costo para la industria aseguradora de 7,220.8 millones de pesos.

El costo promedio de indemnización por atención médica ascendió asimismo a 390,613 pesos, y en él descuella un caso cuyo monto mayor es de 29,041,114 pesos. El avance en las indemnizaciones es de 71 por ciento, apuntó Riveroll Sánchez.

Por otra parte, el vicepresidente de la AMIS dijo que seis de cada 10 casos de infectados asegurados por COVID-19 se concentran en CDMX, con 5,558 casos; Nuevo León, con 2,680; el Estado de México, con 1,863; y Jalisco, con 1,085 infectados. El resto del país presenta niveles de infección por este virus que van de los 28 a los 832 casos.

Riveroll Sánchez destacó que llama la atención que Veracruz esté clasificado como semáforo verde, cuando a la fecha solo de la población asegurada se registran 328 casos de internamiento hospitalario y 2,210 fallecimientos, hecho que refleja el nivel de incongruencia y falta de homologación de las medidas pre-



ventivas implementadas en el país para combatir la enfermedad.

El funcionario de la AMIS dijo también que de la cifra total de casos de contagio por dicho virus registrados en el país (1 205 229) solo 1.5 por ciento de los afectados tiene algún seguro privado, y esta situación se traduce en que en un año alrededor de 560 000 familias sufren un quebranto económico por los costos que implica la enfermedad.

En cuanto al costo promedio por

hospitalización, Riveroll Sánchez indicó que 59 por ciento de los asegurados hospitalizados supera los 390 000 pesos debido a que al ingresar muchos

de ellos requieren un nivel de atención médica especial o cuidados intensivos, lo que altera de manera importante el importe.

Por lo que respecta al seguro de Vida, Arias Jiménez indicó que el número de decesos asegurados e indemnizados por COVID-19 es de 33,190, cuyos deudos ya han recibido un importe promedio de 217,811 pesos. Existe solo un caso en el que por la suma asegurada la indemnización alcanzó los 68,520,512 pesos.

Al igual que en el seguro de Gastos Médicos, en el seguro de Vida la mayor concentración de la mortalidad a causa de este fenómeno epidemiológico se registra en cuatro de 10 estados del país, que son: CDMX, con 6,629; el Estado de México, con 4,115; Veracruz, con 2,216; y Sinaloa, con 1,610 defunciones.

Arias Jiménez apuntó también que 20,469 muertes se produjeron en personas cuyo rango de edad está entre los 50 y 69 años, y equivalen a 62 por ciento del total de asegurados finados por dicho padecimiento.

Finalmente, el director general de la AMIS indicó que, de cumplirse el pronóstico ya señalado al 31 de diciembre, la pandemia de COVID-19 continuaría siendo el sexto siniestro catastrófico más caro en la historia del seguro en México, con un costo de más de 900 millones de dólares.

#DesarrolloHumano

Mi sombra protectora | Nissim Mansur T. mansurnissim@gmail.com

He recorrido camino. Por eso creo que puedo hablar con convencimiento de que a lo largo de mi vida Una Sombra Protectora siempre me ha acompañado. Al voltear la cara atrás en los momentos cruciales y a veces en los de difícil solución, hoy advierto que nunca estuve solo. Algunos momentos del pasado, de difícil solución, se resolvieron para bien. La justicia a veces se hizo esperar, pero siempre llegó. Soy el producto de mi hacer. De mi saber. ¿Que quiero ser mejor? En mis manos está.

MAPFRE

MAPFRE MÉXICO
LAMENTA PROFUNDAMENTE EL
SENSIBLE FALLECIMIENTO DE:

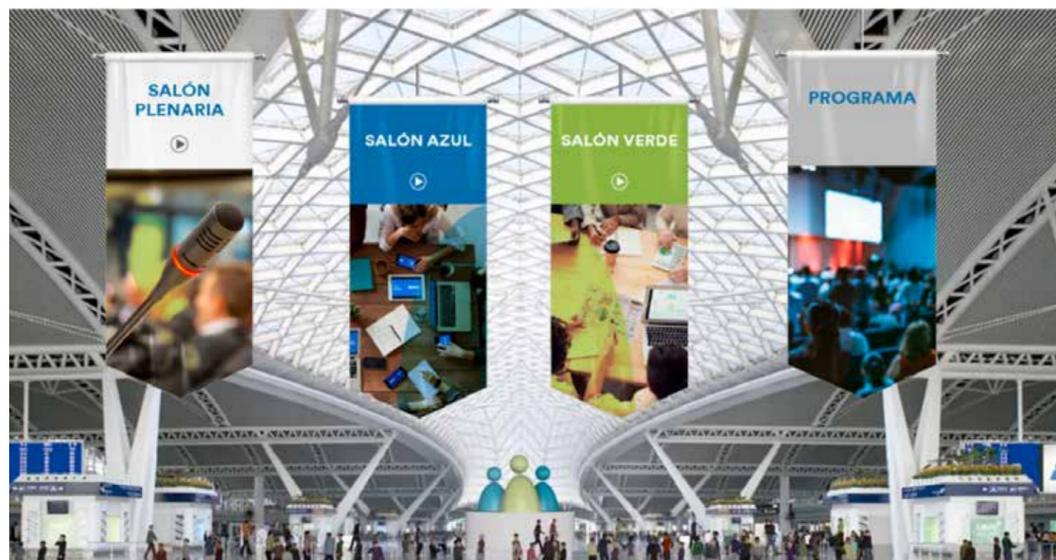
VICTOR MANUEL
MOO HUCHIN

ACAECIDO EL 02 DE DICIEMBRE 2020

A SUS FAMILIARES, AMIGOS Y COLABORADORES
LES ENVIAMOS NUESTRO ABRAZO SOLIDARIO
Y SENTIDO PÉSAME.

DESCANSE EN PAZ

MetLife cierra el año con eventos virtuales



El lobby virtual de Encuentro MET

MetLife México aprovechó la tecnología para cerrar el año y mantenerse cerca de sus socios comerciales por medio de eventos virtuales muy especiales.

El 11 y 12 de noviembre, se llevó a cabo Encuentro MET en edición virtual, un foro de colaboración del Negocio Individual Gobierno que cumplió su décimo aniversario. Se dieron cita más de 1,200 participantes durante ambos días, quienes disfrutaron de la experiencia con invitados expertos en sus ramos.

Como cada año, el pasado 12 de noviembre se realizó la

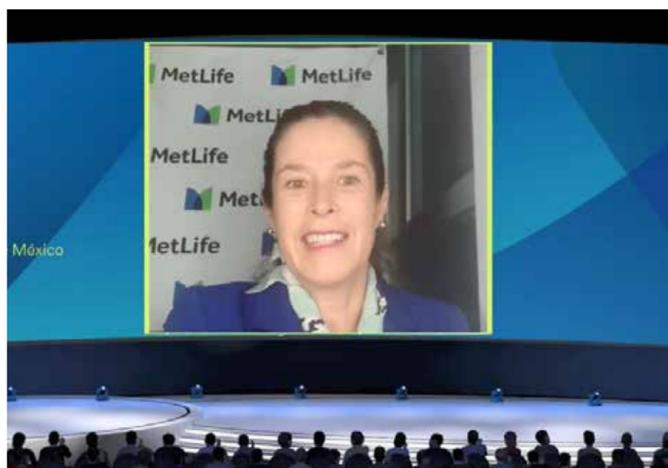
Graduación de Agentes del Negocio Individual Privado, si bien este año se llevó a cabo a la distancia, los 54 graduados disfrutaron en compañía de sus familias este momento tan importante de su carrera profesional

Para concluir, el 10 de diciembre se efectuó un evento

¡Felicidades a todos ellos!



El lobby virtual de la Graduación 2020, Negocio Individual Privado



Sofía Belmar, Directora General MetLife México



Sala virtual para los invitados al Evento de Fin de Año



María Amezcua, Vicepresidente Negocio Individual Privado



Hugo Mesa, Vicepresidente Negocio Individual Gobierno



Fachada virtual del Evento de Fin de Año



El lobby virtual del Evento de Fin de Año

muy especial con sesiones simultáneas a cargo de las líneas de Negocio Individual Gobierno y Negocio Privado, donde se brindaron mensajes emotivos de fin de año y se refrendó el compromiso de la compañía con las familias mexicanas.





A RIESGO PROPIO

Bernardo Olvera Bolio

LOS PLANES DE TECNIFICACIÓN o de evolución tecnológica, como se quiera ver, que pudo haber tenido el sector y que tal vez le tomaría dos o tres años consolidar se han acelerado gracias a la pandemia. Así, los manejos y gestiones requeridas respecto a los tenedores de pólizas o los intermediarios han encontrado en los medios electrónicos herramientas que, si bien ya estaban a disposición, ahora se han aprovechado más acelerando los ajustes necesarios en las diferentes plataformas con las que cada aseguradora opera.

¿CUÁL ES EL ESPÍRITU DE tales ajustes? Por supuesto, el servicio al cliente, y en este sentido, *servicio* se debe

Que dice mi mamá que siempre no...



entender de manera amplia. Me explico: el servicio en términos generales se refiere, con mucho, a la actitud con que los intermediarios y las distintas áreas de las compañías realizan las gestiones que el asegurado demanda para un fun-

cionamiento correcto del contrato. Pero ahí no debe quedar la cuestión; se debe extender también a la contratación. Así, se pretende que la oferta y la prestación de los servicios (gestiones) a los contratantes se facilite de la mejor manera ante un entorno que limita la movilidad y la comunicación presencial.

DE ESA FORMA SE PRETENDE que, por una parte, el cliente pueda obtener los derechos que el contrato le confiere, así como las facilidades de otras gestiones, como contratación y pagos. Qué mejor manera que aprovechar la tecnología para generar un principio de autogestión (self service) en los prospectos y clientes que pueda desde cualquier equipo (incluido por supuesto su teléfono inteligente) gestionar lo necesario para la satisfacción que éstos esperan obtener del contrato de seguro.

PARA QUE LO ANTERIOR SUCEDA en buen término también se hizo necesario aprovechar al máximo la capacidad de transferencia de información que ofrecen las plataformas públicas. De este modo se pueden, en principio, escanear documentos y ponerlos a viajar por la red. No solo eso: también se hizo necesario contar con aplicaciones más sofisticadas que le permitieran al contratante interactuar con la plataforma tecnológica, poniendo literalmente en sus manos la posibilidad de completar cuestionarios con información indispensable para la contratación de las pólizas.

¡BRAVO POR EL SECTOR! Esta vez parece que lo hizo todo bien y en beneficio del público. Las medidas tomadas facilitan al cliente en cualquier circunstancia de movilidad "servirse"

en el momento necesario de los trámites y gestiones requeridas por sus distintos requerimientos. Más aún, puede contratar y pagar sus pólizas sin la necesidad presencial de los intermediarios, quienes en estos casos pueden ejercer su guía y orientación también desde llamadas, video llamadas, chat y otros medios, siempre a favor del prospecto o cliente.

EL ASUNTO ENTONCES apunta a ese concepto ampliado de *servicio* que de manera sencilla se expuso más arriba; esto es, el seguro tiene el reto y la exigencia social de extenderse al público, de contar cada vez con más asegurados, incrementar la penetración... Para eso nació el seguro: es a la vez su misión, compromiso, objetivo y obligación profesional. Con las medidas que se han tomado

ante la pandemia, las aseguradoras sin duda han estado ocupadas de cumplir con tales premisas que les dan sentido. ¡Excelente!

PERO... ¡OTRA VEZ UN PERO! ¿No habrá forma de que algo en la vida se pueda hacer sin peros? Pues, como se decía por ahí: "Que dice mi mamá que siempre no". "¿Y eso por qué m'hijo?", preguntaba el otro... "Pus porque hay que hacer no sé cuántas cosas que no más entorpecen (palabra que sustituye a otro verbo más conocido y usado) lo que ya se puede hacer". Resulta que ahora se ponen nuevas condiciones que antes no existían. ¡Ah! ¿Pues qué mamá da esos consejos?

LA CNSF: ÉSA ES LA MAMÁ. Por razones de espacio no me extenderé en muchos detalles. Pero resulta que ahora se pide la modificación y extensión de cuestionarios y comprobatorios que hacen un tanto ardua la contratación en línea. Si poca es la cultura de aseguramiento, al menos es igual de pobre y débil la cultura financiera y el manejo de aplicaciones que, lejos de facilitar lo que de por sí era complejo, ahora con las nuevas imposiciones de la autoridad (y digo *imposiciones*, ya que hubo un monólogo en la implementación de esto) se desalienta aún más la posible contratación de seguros. ¿De qué lado están?... Tal vez lo que buscan las aseguradoras les vale tres kilos de pepino; lo que ellos buscan solo ellos lo saben, pero cada día se le ponen más barreras a la necesidad natural (obligada por la naturaleza, esto es, inherente al ser) que tienen las personas de contratar una póliza.

¡ASÍ ES!... Y discúptale al ampayer...

Qué mejor manera que aprovechar la tecnología para generar un principio de autogestión en los prospectos y clientes

ASPRO - GAMA MEXICO

Les deseamos a todos nuestros socios ¡Feliz Navidad y Próspero Año Nuevo 2021!

#asprogama.org.mx | GAMA MEXICO | @asprogama

asprogama@asprogama.org.mx | (55) 7261-6823 / (55) 7261-5543

Seguros **BX+**

Juntos haremos que este 2021 sea un camino de éxitos, aprendizajes y momentos inolvidables.

Gracias a nuestra fuerza de ventas, juntos iremos por más.

800 830 3676

vepormas.com

▶ Ve por Más

f /BancoVeporMas

🐦 @VeporMasBanco

LOS NÚMEROS CUENTAN

Antonio Contreras

@gar2001@hotmail.com

Cargando al mundo

Seguros Atlas envió a su fuerza de ventas una circular para informar sobre la actualización de condiciones económicas de los productos de Gastos Médicos Mayores.

En la circular se informa de un incremento de 18 por ciento para los menores de 65 años y de 24 por ciento para los mayores de esa edad; incrementos promedio, por supuesto.

El aumento de tarifa, explica Seguros Atlas, es ocasionado por "el incremento en el costo de insumos médicos y el uso cada vez más frecuente de tratamientos desarrollados con nuevas tecnologías". En otras palabras, "Queremos cubrir esta nueva necesidad que atañe a unos asegurados que seguramente nos dejarán si el incremento de tarifas continúa".

La circular menciona que el incremento de precio es a "nivel Sector". No hay para dónde correr. "Si necesitas un seguro de Gastos Médicos, en un país donde la atención médica del IMSS es difícil de obtener y tiene una calidad baja debido a la falta de recursos y la saturación de la capacidad disponible, sigue contratando con nosotros. Somos igual de caros que todas las demás compañías que ofrecen el producto en el mercado mexicano", parecen decir.

Seguros Atlas comunica también en la circular que la tarifa permanecerá sin cambio durante todo un año. Lo malo es que el desdichado que renueve su póliza seguramente enfrentará un nuevo incre-

mento dentro de ese plazo de 12 meses. ¿Es difícil cubrir la prima para una familia típica?

Una familia compuesta por hombre de 36 años, mujer de 32, hijo de 8 e hija de 4 pagará una prima de entre 85,000 y 98,000 al año, o de entre 7,000 y 8,000 pesos al mes, nos cuentan los números.

¿Cuántas familias pueden pagar las primas de un seguro de Gastos Médicos Mayores?

Si en México solo una familia de 14 pertenece al segmento A/B, con ingresos superiores a 85,000 pesos al mes, seguramente la mayoría de los asegurados enfrentará la disyuntiva entre continuar disfrutando del respaldo de una póliza,

nuevas tecnologías incluidas, o atender otras necesidades, igual de apremiantes o más. Si la familia, consciente de la necesidad de contar con un respaldo económico en caso de accidente o enfermedad, decide sacrificar nuevamente vacaciones o un nuevo auto, seguramente en 12 meses estará frente a una decisión cada vez más difícil, tomando en cuenta el incremento en las primas que habrá de pagarse, superior sin duda al aumento de sus ingresos.

Al aumentar la edad de los asegurados, también lo hará la prima, como consecuencia de la mayor frecuencia de enfermedades. El ingreso familiar también aumentará, en la mayoría de los casos, gracias a la evolución ascendente de una carrera laboral exitosa. Claro, hasta llegar a una edad en la que el ingreso disminuirá radicalmente.

Aun sin la necesidad de mantener a los hijos, quienes habrán volado hacia la independencia, las primas de los mayores de 65, con un incremento de 24 por ciento por el uso cada vez más frecuente de tecnologías caras para atender como se merece a los adultos mayores. El precio de la póliza desanimará al cliente o a los

familiares dispuestos a pagar la elevada prima. Tal vez no el primer año, pero es un evento que tarde o temprano se presentará como una dolorosa disyuntiva: "¿Aseguramos a papá o a mamá? Él tiene Alzheimer, y ella un corazón débil".

En la misma circular se anuncia como un beneficio para los asegurados el incremento de los tabuladores, es decir, los honorarios que se paga a los doctores, en un 4.5 por ciento, lo cual es razonable considerando que la remuneración de los profesionales que realizan tratamientos y ejecutan cirugías debe ser actualizada por el efecto de la inflación. Si la prima aumenta 18 por ciento para los menores de 65 y 24 por ciento para los mayores de esa edad, ¿en cuánto ha aumentado el costo de la otra mitad de los gastos, es decir, los que no son honorarios médicos?

Los números cuentan: si el aumento es de 24 por ciento a la tarifa, la mitad de ese incremento se explica por la decisión de Seguros Atlas de aumentar los honorarios médicos 4.5 por ciento, lo cual implica necesariamente un aumento de la otra mitad, es decir, hospital, servicio de equipo médico y otros gastos asociados al tratamiento de los padecimientos previstos en el tabulador, en 43.5 por ciento.

Aun cuando la proporción entre honorarios médicos y el resto de los gastos asociados a la prestación del servicio requerido en caso de accidente o enfermedad no sea 50/50, el incremento de la proporción que no puede aumentar en la proporción que lo hace la inflación está fuera de toda proporción. ¿Por qué? Por una cuestión elemental: de seguir los

aumentos cada año, en apenas tres años las primas de los adultos mayores casi se duplicarán.

Para explicar la decisión de las aseguradoras que ofrecen el producto de Gastos Médicos Mayores en el mercado mexicano, podemos pensar en algunas hipótesis.

Con un enfoque en la rentabilidad, es obvia para las aseguradoras la necesidad de cubrir sus costos. Si los doctores cobran más por la inflación, al igual que afanadoras, anestesistas, enfermeras, cocineros y personal administrativo, las primas tienen que incrementarse 4.5 por ciento. Necesario, sin duda. Pero aumentar la tarifa 24 por ciento, soporificado por la explicación de mayores costos y gastos inherentes al servicio hospitalario, por conceptos como equipo, materiales, hospitalización, medicinas y otros, condena al producto a la extinción en algunos años.

Si los cuatro hijos de don Simón y doña Juana hacen su "vaquita" anual, semestral o trimestral para pagar el seguro de los viejos, imaginen lo que pasará dentro de tres años, cuando la edad de los veteranos lleve la prima a más del doble. Empezarán,

sin duda, las deserciones. Primero Simón, el mayor de los cuatro, dirá a sus hermanos que él sólo puede aportar la misma contribución de hace dos años: su hija acaba de entrar a la Universidad La Salle a estudiar medicina, pues no la admitieron en la UNAM. Laura, la menor, desaparece. Se la tragó la tierra y no da señales, esperando que sus hermanos afronten el trago sin contar con ella. Sus ingresos siempre han sido irregulares, y ese viaje de estudios a Alemania no puede esperar. Quedan dos valientes.

Raúl plantea a su hermana Silvia la dificultad de justificar un gasto mayor. Shantal, su esposa, se niega en redondo a asumir la responsabilidad de mantener el seguro, y ya exigió a Raúl el mismo tratamiento para sus padres. Raúl se defiende y aduce la riqueza de Enrique, su cuñado, quien, enriquecido en pocos años gracias a su andar en la política de altos vuelos, ha amasado una considerable fortuna. Cubrir el seguro de Gastos Médicos de sus suegros será para Enrique, intenta avanzar Raúl, como quitar un pelo a un gato. Shantal dice que no; que es una cuestión de principios, como argumento para condenar a su esposo a lo imposible.

El caso familiar, típico de nuestra sociedad, plantea a cualquier aseguradora la alternativa entre la espada y la pared: o encuentra la manera de satisfacer la necesidad de más familias identificando el precio que diferentes segmentos pueden pagar y ajustando los costos a ese parámetro o será sustituida como proveedor de un respaldo económico en caso de accidente o enfermedad.

#Opinión #Seguros

#Opinión #Seguros

De la resiliencia a la hipocresía



TE LO ASEGURO

Hugo Silva

hsilva@globalab.com.mx

Las contingencias sanitarias son fenómenos que afortunadamente no todas las generaciones afrontan. A la fecha, contando el que se encuentra en curso, han sido seis los eventos de este tipo: viruela, sarampión, la denominada gripe española, peste negra, VIH y en la actualidad la tristemente célebre COVID-19.

La causa y consecuencias, las acciones tendientes a afrontarlo vigorosamente, la incontable cantidad de vidas perdidas, unas por la enfermedad en sí, otras por quienes han dedicado la propia en la atención del prójimo, algunas —muchas más— por indolencia ante la gravedad y, por último, aquellas que se perdieron por la falta de estrategia de salud pública, la pérdida de rumbo (si es que alguna vez se tuvo) y exceso de arrogancia. Nada que no sepamos.

Pero no todo es "coronavirus". Tenemos varios frentes que atender de manera simultánea; y quizá, en muchos casos, con mayor prioridad. La sugerencia de confinarse para evitar contagio y llevar a cabo solo actividades esenciales choca brutalmente con la realidad; y es que para más de 75 por ciento de la población en México las actividades esenciales implican salir a trabajar para comer; el dinero generado hoy en el mejor de los casos puede alcanzar para comer mañana. Es decir, si no se trabaja, no se come.

Y estamos hablando solo de la más elemental subsistencia: el alimento. Pensar ilusoriamente en el tema de servicios básicos, como energía eléctrica, gas, agua, renta o pago de la mensualidad de la vivienda es precisamente eso: ilusiones vanas. Ni qué decir de prevención de salud: si acaso —y porque no les queda de otra— la atención de emergencia mediante los muy deficientes servicios públicos.

Pareciera que con un panorama tan poco alentador hubiéramos tocado fondo, pero nada más lejano de la realidad. Veamos la otra cara de la moneda: si bien existe un alto índice de pobreza (no solo patrimonial, sino alimentaria), el remedio es el empleo digno y remunerado de manera justa. Suena lógico, solo

que en nuestro caso los generadores de empleo han llegado al hartazgo con sobreregularaciones, persecuciones en medios, ausencia de estímulos y una carga fiscal que ha llevado a varias pymes a bajar la cortina y buscar un horizonte más esperanzador.

A quienes han apostado por la continuidad de sus operaciones a pesar de los resultados poco favorecedores, a pesar de decisiones difíciles, a pesar de la constante preocupación; a pesar incluso de la poca empática reacción de su entorno, nuestra admiración, agradecimiento y respeto. De suyo es complejo, con vientos menos borascosos, generar el negocio. Imaginar el insomnio que provoca la incertidumbre de tener que mantener la fuente de trabajo de cientos de familias es literalmente imposible.

Ellos, acompañados de colaboradores que han dejado en el camino prestaciones, beneficios asociados a empresas tradicionalmente sólidas, mucho más que apretarse el cinturón, colaboradores que se dejan la piel labrando un futuro que emule no solo los buenos tiempos, sino que abra la puerta de bonanza y prosperidad, ellos son los que sin duda alientan la esperanza de salir, de una vez por todas, del marasmo centralista, recurrente y retrogrado que no amenaza con llegar... ¡Ya está aquí!

De estas crisis sanitarias, sociales, económicas y laborales también surgen oportunidades. Vemos que los ídolos con pies de barro se derrumban con una facilidad que asombra. Aquellos que alguna vez fueron admirados por sus extraordinarias dotes se ven rebasados y agobiados, mostrando su verdadero tamaño y extrema fragilidad.

Surgen también aquellos que necesitaban el rejón y mutan la desgracia en fortaleza, en combustible, en motivación para generar lo mejor de sí mismos. También los hay —muchos y muy buenos— que han venido quedando en el camino, pero es solo eso, porque no perecen; se encuentran en pausa, retomarán la vía y continuarán en la brega, en este o en otro tablero, pero continuarán.

Llegó el tiempo de creer en las recetas más elementales, como conjugar capacidades, sumar esfuerzos, apreciar el profesionalismo, respetar y advertir



—en la diversidad de pensamiento— el vientre que alberga los nuevos procesos, productos y formas que se encuentran próximos a nacer; reconocer no solo el resultado, sino el proceso para llevarlo a cabo motiva a quien opera, pero también a quien promueve; permitir humildemente la crítica, apostar por la propuesta de casa, solo por señalar algunas. ¡Tienen costo cero y alta probabilidad de éxito!

Luego entonces tenemos fuertes y resilientes, verdaderos líderes e idólos con pies de barro; tenemos tropezos, pero no abandonos, como diría Sabina: "Tenemos la duda y la fe, tenemos orgullo presente, tenemos palabras, tenemos más de cien motivos". Lo que es un hecho es que lo nuestro, lo nuestro es seguir adelante, aquí, ahora y mientras dure.

El año ha sido un vendaval de cosas y sucesos que parecen ficción, un antes y un después. Las cosas que conocíamos no serán iguales, y de ahora en adelante nada igual será conocido. Es un honor y mayor privilegio compartir conceptos, ideas, propuestas, frustraciones, errores y, ¿por qué no?, aciertos.

A tomar nuestra próxima renovación, llamada 2021, por los cuernos, que en el ruedo estamos y de aquí solo nos sacan en hombros... o a tirones.

¡Te lo aseguro!

Gracias a ti ya somos...

¡17.000 usuarios!



Para todos, para siempre, sin costo...

SOY AGENTE ACTUALIZADO una marca de GE

En segutrends contamos con diversas soluciones que te ayudarán a incrementar tus ventas desde casa

| | |
|--|---|
|  Multicotizador de Seguros de Auto y Hogar | Podrás cotizar con hasta 14 aseguradoras en cuestión de minutos |
|  Segubot | Un robot que atenderá a tus clientes a través de WhatsApp o en tu portal de Internet |
|  Widget de Seguros | Mini aplicación con la que tus clientes podrán cotizar el seguro en cualquier momento |
|  seguipago | Realiza el cobro de las pólizas en cualquier momento |
|  segupoliza | Poderoso administrador de clientes |

Desarrolla tu Marketplace de Seguros con Segutrends y convierte a las herramientas digitales en tu mejor aliado.

Contactanos en:
www.segutrends.com

8118031414

AMASFAC



Honor a quien honor merece

¿Quién mejor que los propios agentes para entender y reconocer el enorme trabajo y esfuerzo que implica ser intermediario?

A lo largo de toda su historia, AMASFAC se ha esmerado en reconocer a nuestros asociados que se distinguen por sus resultados a nivel de todo el mercado y les entregamos el Trofeo AMASFAC en Vida y GMM.

Tradicionalmente lo hacemos en el mes de mayo de cada año, en esta ocasión nos vimos obligados a reprogramarlo y realizarlo de manera virtual y finalmente fue posible realizarlo el pasado 26 de Noviembre.

Agradecemos a la Sección Ciudad de México, que bajo el liderazgo de su Presidente, el Lic. Emilio Mussali coordinaron todo lo necesario para realizar un magno evento.

Agradecemos también a nuestro Vicepresidente de Personas Físicas, el Lic. Ulises Flores y al Lic. Antonio Blando, Vicepresidente de ASPRO-GAMA quienes apoyaron de manera brillante en la conducción del evento así como el reconocimiento de cierre por parte de Lic. Victor Feldmann Director Ejecutivo de líneas personales de Seguros Monterrey New York Life.

A pesar de que fue virtual, pudimos contagiar y contagiarnos de la emoción de todos los ganadores, te invitamos a felicitarlos tú también; esta es la relación completa de nuestros campeones, reciban nuestra admiración y la más cordial de las felicitaciones, extensiva a sus promotores y aseguradoras que les han apoyado con su guía, infraestructura, servicios y productos para lograr resultados sobresalientes.

Cordialmente,

Lic. Alejandro Sobera Biótegui
Presidente Nacional AMASFAC

GANADORES TROFEO AMASFAC VIDA NOVELES 2019

- 1º **Xavier Ernesto Méndez Alvarado**
Sección Cd. de México
- 2º **Gabriela Garza González**
Sección Monterrey
- 3º **Gabriela Barraza Dijar**
Sección Cd. de México

GANADORES TROFEO AMASFAC GASTOS MÉDICOS MAYORES 2019

- 1º **Roberto Lozano Prieto**
Sección Cd. de México
- 2º **Jesús Alberto Olmos Moreno**
Sección Cd. de México
- 3º **Patricia Barba Atilano**
Sección Guadalajara

- 4º **Gabriel Rodríguez Valle**
Sección Monterrey
- 5º **Guadalupe Elvira Ayala Arredondo**
Sección Cd. de México
- 6º **Virginia Chávez García**
Sección Cd. de México

- 7º **María Elena Catalina Yannini Flores**
Sección Cd. de México

- 8º **María Fernanda Alejandre Cearsolo**
Sección Cd. de México
- 9º **Hilda Paola De La Vega Jiménez**
Sección Tijuana
- 10º **Isaura Airy Viruega Huerta**
Sección Cd. de México
- 11º **Iñigo José González Díaz Barreiro**
Sección Monterrey

TROFEO AMASFAC VIDA 2019

- 1º **Daniel Shwartz Kozlovsky**
Sección Cd. de México
- 2º **Sergio González Jiménez**
Sección Cd. de México
- 3º **Wilfrido De La Cruz Mendoza**
Sección Cd. de México

- 4º **Pedro Camarena Calero**
Sección Cd. de México
- 5º **Diego De La Mora Mercado**
Sección Cd. de México
- 6º **Hilda Paola De La Vega Jiménez**
Sección Tijuana

- 7º **Michelle Blechen Ortiz Monasterio**
Sección Cd. de México

- 8º **María Elena Catalina Yannini Flores**
Sección Cd. de México
- 9º **José De Jesús González Méndez**
Sección Cd. de México
- 10º **Isaura Airy Viruega Maturín**
Sección Cd. de México
- 11º **Guillermo Jiménez Labora Sarabia**
Sección Cd. de México
- 12º **Ricardo Jesús Borquez Almada**
Sección Cd. Obregón

- 13º **Fausto Ricaño Vergara**
Sección Cd. de México
- 14º **Norma Graciela Hermosillo Maldonado**
Sección Cd. Juárez

- 15º **Roberto Lozano Prieto**
Sección Cd. de México
- 16º **Raúl Francisco Garza Hernández**
Sección Matamoros
- 17º **Heriberto Espinosa Guzmán**
Sección Cd. de México

- 18º **Virginia Chávez García**
Sección Cd. de México
- 19º **Iñigo José González Díaz Barreiro**
Sección Monterrey
- 20º **Diana Pérez Rodríguez**
Sección Cd. de México



CHARLEMOS SEGUROS

Alfredo González

@algonbe@hotmail.com t @risk_mr

El 2020 fenece y, sin duda, será un año que dejará una honda huella en todos nosotros. Será recordado como uno de los periodos más complicados en muchos sentidos, al grado de que los niños que nacieron en el transcurso de sus 12 meses (el encierro obligado hizo un buen trabajo en muchos hogares) ya son denominados como la generación de los "pandemials".

Como todos sabemos, fueron meses de recesión, volatilidad en el tipo de cambio, incertidumbre económica, entorno internacional complicado y demasiada información que provocó que las llamadas fake news se multiplicaran, el nerviosismo creciera y la ansiedad alcanzara su máximo nivel.



Es por ello, mis queridos amigos, por lo que les invito a que Charlemos Seguros en esta edición acerca de los aspectos positivos que nos dejará como legado el 2020. Estoy seguro de que en el festejo por la llegada del 2021 me animaré a cantar, como todos los años y con singular alegría, que ¡yo no olvido al año viejo porque me ha dejado cosas muy buenas!

En efecto, el año que termina no me dejará una chiva ni una burra negra, ni la famosa yegua blanca; tampoco una buena suegra, pero sí muchas enseñanzas, nuevos amigos y grandes satisfacciones personales y profesionales; e incluso riesgos que nunca pensé tomar en medio de una situación como la que se vive pero que, ante lo atractivo del reto,

Yo no olvido al año viejo

mi espíritu aventurero no pudo rechazar.

Fue un año en el que vi florecer la creatividad de mis amigos periodistas, lo que nos permitió tener algunos de los mejores foros virtuales; mis compañeros de columna dieron a conocer sus rostros mediante la transmisión de sus espacios en plataformas de internet. Las mañanas de todos los lunes se convirtieron en una tradición viendo y escuchando a César y Genuario Rojas en vivo hablándonos de todas las novedades de la industria en Se Dice... Charlemos Seguros también tuvo su primera aparición en esta plataforma digital, con una de las mejores entrevistas que he tenido oportunidad de realizar en todos los años que llevo participando en este medio.

Entre lo más destacado que me tocó vivir en el enrarecido ambiente provocado por la larga crisis sanitaria estuvo la segunda Cumbre Latinoamericana de Innovación en Seguros, un evento que tuvo su primera edición de manera presencial en el paradisíaco Cancún. Aquella edición parecía muy difícil de superar, pero ésta, la segunda, sin duda se convirtió en uno de los más destacados eventos del sector no solamente del 2020, sino de los últimos años.

Por primera vez desde que comencé mi carrera en esta noble industria, la Convención de Aseguradores de México fue pospuesta,

y tuvimos que conformarnos con un evento virtual, que, si bien fue de magnífica calidad, nunca será igual cuando no se tiene la convivencia con los colegas que año con año nos encontramos en dicho evento.

Me tocó ver el loable esfuerzo de la mayor parte del sector por conservar los empleos de nuestros compañeros, tanto en aseguradoras como en corredores y despachos, y también la empatía del personal al no recibir

incrementos salariales en muchos de los casos, solidarizándose con los patrones para conservar las fuentes de trabajo.

La sociedad mexicana nuevamente tomó la batuta en medio de la crisis, y los liderazgos sociales opacaron la ya deteriorada imagen del Gobierno, del que prácticamente nadie recibió ningún apoyo extraordinario, ya que la gestión gubernamental en materia de economía colapsó desde antes de que se iniciara la pandemia, y los ahorros conseguidos durante las administraciones pasadas fueron dilapidados en los primeros 12 meses del sexenio por medio de dádivas disfrazadas de apoyos sociales, que además llegaron solamente a la clientela política del partido en el poder.

Finalmente, fue muy notable la ges-

tión de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, que atinadamente preside Sofía Belmar Berumen, quien tuvo el acierto de anunciar la cobertura solidaria en plena crisis, y el sector asegurador comenzó a otorgar un valioso apoyo a las familias de los trabajadores de la salud que perdieron la lucha contra la COVID-19, anticipándose por mucho a cualquier acción del Gobierno en ese sentido.

Estoy convencido de que falta muy poco para que comience a aplicarse la vacuna que nos pondrá a salvo, lo que nos permite ver la luz al final del camino, y ésta es otra buena noticia en los momentos finales de este complicado año.

Por todo lo anterior, mis estimados amigos, el próximo 31 de diciembre no olviden entonar la famosa canción alusiva a la fecha: ¡Yo no olvido al año viejo porque me ha dejado cosas muy buenas! Créanme que, a la distancia, los estaré acompañando con la tonada, y seguramente con un buen trago de champaña, porque soy un convencido de que, a pesar de todo, hay muchísimo por celebrar.

Antes de despedirme quiero enviar un saludo muy afectuoso a mi estimado amigo Oscar Dávila, exitoso empresario en seguros del noreste de México, quien se convirtió recientemente en un sobreviviente de la pandemia, después de verse muy grave, y ahora se recupera de manera muy satisfactoria. Y una muy cálida felicitación a dos exitosas damas que a principios del mes celebraron su cumpleaños. Me refiero precisamente a Karla Ruiz, quien también este año tomó las riendas de Ormuz Soluciones Legales, y Gabriela Rozier, quien colabora en Evenet organizando algunos de

los eventos más interesantes del sector seguros en Latinoamérica y Europa. Un abrazo muy fuerte para ellas, y que sigan los éxitos en el año que está por comenzar.

Por mi parte me despidió de ustedes por lo que resta del 2020 esperando verlos por acá y seguirlos contando entre mis lectores a partir de enero, a punto de ver la luz al cierre de esta edición.

¡Todo va a estar bien, ya lo verán!

Calendario Enero 2021



| | |
|--|---------|
| Fianzas Administrativas | 11 - 14 |
| El Seguro de Motocicletas (Cobertura) | 11 - 12 |
| Reaseguro Básico (Introductorio) | 11 - 19 |
| Cédula A: Riesgos Individuales de Seguros de Personas y Daños | 11 - 21 |
| El Seguro de Automóviles (Cobertura) | 18 - 21 |
| El Seguro de Diversos Ramos Técnicos (Seguros de Ingeniería) (Cobertura) | 18 - 26 |
| Cédula H: Seguro de Caucción | 18 - 26 |
| Cédula F: Fianzas | 18 - 27 |
| Cédula B: Riesgos Empresariales de los Seguros de Personas y Daños | 18 - 29 |
| El Seguro de Transportes de Mercancías (Cobertura) | 25 - 29 |

imesfac.com.mx
informes@imesfac.com.mx



MÁS VALE PREVENIR

Raúl Carlon Campillo

@tranquilidadyproyeccion@gmail.com

@rcarlon3 FB: raul.carloncampillo.1

◆ Por fin termina 2020!

Seguramente, 2020 quedará registrado como uno de los años que marcaron el cambio de vida de la humanidad, la economía, la política y todas las expresiones culturales en las que el hombre tiene una participación directa.

Como en todo, México tiene su particular forma de atender las desgracias.

La unión de los mexicanos siempre ha quedado de manifiesto ante la necesidad de ayudar a otros, a los afectados por las calamidades. En esta ocasión, esa unión se manifiesta en rechazo al confinamiento y una actitud retadora hacia la autoridad, el virus, la sociedad y su propia naturaleza mortal.

Al revisar las reacciones de la mayoría de los países, se comprueba que esa reacción es universal. En todo el mundo, así sean países ricos y desarrollados, los habitantes muestran su hartazgo por los cambios que súbitamente tuvieron que implementar en su vida.

El año 2020 termina, y las lecciones que nos deja son muchas. En el intento de documentar las que el sector ha vivido las expondré en seis palabras que comienzan con la letra *s*, coincidentemente, la misma con la que empieza la palabra *seis*.

Seriedad es la primera y, evidentemente, se refiere a la forma en que el sector afrontó la realidad de una enfermedad que tocaría las coberturas de seguros de personas y bienes. Hablamos de las indemnizaciones pagadas, los ajustes en coberturas y la postura ante la irresponsable e indolente actuación de una autoridad federal que negó la pandemia, la atención a la población y la responsabilidad laboral al contratar a médicos y enfermeras sin otorgarles cobertura.

El sector asegurador demostró, una vez más, la realidad de la misión asumida por todas y cada una de las aseguradoras que lo conforman, y lo hizo de manera seria, sin mañaneras huecas y exasperantes ni anuncios triunfalistas

Las seis s del sector asegurador

ante la fatalidad de una pandemia que, al momento de cerrar esta participación, ha cobrado la vida de más de 100 000 mexicanos, según los datos reconocidos por esa misma autoridad.

Solvencia es la segunda y, con la certeza inherente al sentido de la palabra, se refiere a los millones de dólares que el sector ha pagado en indemnizaciones por seguros Médicos y de Vida, además de las que vendrán en seguros de Daños y Bienes por reclamaciones derivadas de cancelaciones turísticas y pérdidas como consecuencia del cierre de la economía.

Las aseguradoras demuestran la innegable bondad del modelo mutual, origen de su operación y certeza del futuro de quienes deciden formar parte de ellas. La solvencia mostrada es histórica; pero, en medio de la desgracia que esta pandemia representa para todos, hay una excelente noticia que es preciso difundir: ¡las aseguradoras sí pagan! ¡Siempre lo han hecho y lo seguirán haciendo! Por obligación, una aseguradora debe ser solvente; pero, ante catástrofes

de un segmento de alto riesgo, vulnerable ante la precariedad de su equipamiento y desprotegido por un patrón que, contrario a su perorata demagógica, actuó exactamente como fustiga cotidianamente a los empleadores privados. Sin duda, la cobertura solidaria pasará a la historia como una evidencia más de ese sentido solidario que el sector asegurador ha tenido ante las desgracias.

Sensibilidad es la cuarta; y, para explicarla, basta con resaltar la decisión de eliminar la exclusión de pandemias o epidemias generalizadas que solían formar parte de las condiciones generales de los contratos. Además, hubo aseguradoras que eliminaron deducibles por reclamaciones de COVID-19 y otras más que diseñaron productos indemnizatorios por reclamaciones de la misma

para afrontar tal pérdida.

Servicio es la quinta; y, aunque la palabra es sinónimo del objetivo de las aseguradoras, el hecho de implementar medidas urgentes para mantener sin alteraciones el servicio de siniestros y atención de reclamaciones es una evidencia de la velocidad que adquirió el sector para adoptar las tecnologías remotas en toda su operación.

Las estructuras de servicio operan prácticamente sin cambio, respetando los protocolos sanitarios y protegiendo a usuarios, colaboradores y proveedores en su integridad y salud. Las indemnizaciones siguen su flujo normal a pesar de haber sido procesadas a distancia, con plataformas tecnológicas que fueron robustecidas y con sistemas que operan sin dilación alguna.

El servicio como expresión primigenia del contrato de seguro ha sido exitosamente mantenido, a pesar de las limitaciones que el confinamiento implica. Sin duda, ésta es una muestra más de la gran vocación del sector asegurador.

Sentido social es la sexta y última. Al margen de las exigencias y limitaciones económicas que el cierre de la economía implicó, el sector asegurador fue uno de los pocos que cuidaron su plantilla laboral y su salud al enviarlos a casa, equiparlos y capacitarlos para poder mantener los puestos de trabajo.

El sector fue uno de los pocos que redujeron la política de ajustar los salarios,

reducir las jornadas o cancelar prestaciones, permitiendo a los trabajadores tener la tranquilidad de permanencia laboral y una nueva expresión de esas exigencias laborales en familia para cumplir con los objetivos de su puesto.

La capacitación permaneció para colaboradores, ejecutivos, asesores y oficinas, con una modalidad a distancia que en algunos casos saturó las agendas y agotó el ancho de banda de las conexiones. El sentido social demostrado es una evidencia de que, ante la desgracia, es preciso actuar.

Es así como concluye un año que, con el respeto y recuerdo imborrable de los caídos, las muestras de responsabilidad y las evidencias de lo pagado, también empieza con *s*: un año siniestro.

El sector asegurador demostró en 2020 la realidad de la misión asumida por todas las aseguradoras que lo conforman



como ésta, ser solvente es una bendición contractual.

Solidaridad es la tercera; y, a pesar de las voces que cuestionan la postura que el sector adoptó en un evento político, es necesario resaltar que la solvencia es una de las principales causas que permiten ser solidario. El apoyo no fue moral, sentimental o emocional.

La solidaridad fue económica. Haciendo el ajuste en sus reservas sin importar la autorización que tuvieran, las 84 aseguradoras pertenecientes a la AMIS aportaron capital para pagar la indemnización a familiares del personal médico asignado a atender la pandemia en primera línea, sin exigir el pago de primas.

Las aseguradoras "regalaron" la co-

#Agentes #Seguros

FUERZA DE VENTAS

Convención Nacional de Agentes 2020

El pasado 03 de octubre, se llevó a cabo la Convención Nacional de Agentes 2020. Aplicando las medidas sanitarias correspondientes, 57 personas de nuestra fuerza de ventas se reunieron en Cabo San Lucas, en donde se les reconoció el gran trabajo, esfuerzo y dedicación que realizaron a lo largo del año 2019.

Este incentivo se les otorga a los agentes más sobresalientes en **productividad y conservación de todo el año**. Así mismo, esperamos otro año con gran entusiasmo para seguir protegiendo a familias mexicanas.

¡Enhorabuena Agentes!

CURSO

Juntos, todos ganamos.

Durante los meses de septiembre, octubre y noviembre de este año, se llevó a cabo el curso "Juntos, todos ganamos". El objetivo del mismo fue concientizar al colaborador de Alamo Seguros a trabajar en equipo, tanto en su área como con las demás, haciendo más eficiente y productiva su participación para el logro oportuno de los objetivos.

Dicho curso se llevó a cabo con el área administrativa de Alamo Seguros de Michoacán, Jalisco, Colima y Nayarit bajo la temática de **boxes de la fórmula 1**.

Contáctanos

Morelia (443) 315 4050 Guadalajara (33) 3615 0244 Colima (312) 136 1607 Tepic (311) 181 2280 www.AlamoSeguros.com.mx



EL PLACER DE DISENTIR

Oscar González Legorreta

@oscar@cgl.com.mx

“La ventaja de ser raro es que te hace más fuerte”.

Gregory House, Dr. House M.D.

La cultura del mimo



Estamos ya en la recta final de 2020.

Para cuando esta colaboración se publique, quedarán escasos 15 días del último mes del año, y la realidad es que para muchos de nosotros el periodo laboral habrá casi concluido.

Ha sido 2020 un año atípicamente difícil, pero de él podemos extraer grandes aprendizajes.

Es así, querido lector, que quiero tocar lo que yo llamo la “cultura del mimo” como un punto de reflexión para nuestro querido sector asegurador.

Por mimo me refiero al imitador.

La palabra mimo viene del griego antiguo μῦθος, mimos, “imitador, actor”. La mayoría de nosotros habrá presenciado, o quizá hasta participado, en algún ejercicio artístico donde el mimo realiza la imitación de otra persona, incluso eventualmente del público. En Ciudad de México ocasionalmente puedes ver ese espectáculo en algún cruce de caminos, mientras el semáforo cambia de color. Algunos mimos suelen pintar su piel de color blanco y usar una vestimenta clásica, un poco afrancesada.

El mimo imita. Copia. No hace algo original, sino que observa y repite. Ahí está su gracia, en hacerlo con precisión.

Cuando hablo de una “cultura del mimo” en nuestro sector me refiero a una práctica de gestión en la cual una empresa repite o busca repetir lo que hace otra. Desde luego, esto tiene claros fundamentos. No es una arbitrariedad. Lo exploraremos en las siguientes líneas.

Hasta aquí, y antes de disertar al respecto, solo me gustaría separar esta práctica de otra, muy similar, pero que al menos crea versiones mejoradas de lo imitado. Me refiero al perfeccionamiento, al estilo japonés.

El fenómeno se inició algunas décadas después de la segunda guerra mundial y se prolongó hasta hace relativamente poco tiempo. Las empresas japonesas dedicaron una parte importante de sus esfuerzos a perfeccionar los inventos y creaciones de otros países; en particular en electrónica, computación y electrodomésticos. Naturalmente que el fenómeno no se limitó a Japón. Incluso se reprodujo en otras naciones del lejano y no tan lejano Oriente.

Los japoneses, en la etapa de prosperidad de su país, en la posguerra, comenzaron a viajar por el mundo y eran ampliamente conocidos porque fotografiaban todo con sus cámaras clásicas, antes de la aparición de las cámaras en los celulares. Llegó a circular la leyenda urbana de que algunas fotos realmente se usaban para retratar las características de los objetos a mejorar, como una suerte de espionaje industrial.

Considero esta distinción como relevante, pues no se requiere el mismo talento ni visión para copiar e imitar al original que para mejorarlo.

Esta reflexión se dirige al copiado sin mejora. A la imitación simple y pura.

Este año hemos enfrentado una dura realidad que nos ha confrontado con prácticas que han permanecido por muchos años en nuestro sector, que van desde los trámites en papel, las reuniones multitudinarias (antes presenciales y hoy virtuales), pasando por los productos y coberturas que ofrecemos, incluyendo los llamados servicios de valor agregado.

Un mercado astringente nos ha obligado a cuestionarnos la continuidad de muchas prácticas; a pensar y repensar cómo ser más eficientes y productivos, cómo hacer más con menos. Hemos visto virtualmente caer paradigmas ante nuestros ojos en muchos campos y romper hábitos y costumbres, lo que se veía difícilmente posible en otras circunstancias.

Presenciar la transformación de grandes industrias es, sin duda, una inspiración. Abundan ejemplos. La pregunta pertinente es: ¿qué riesgos estamos dispuestos a correr para transformar como otros lo que están haciendo?

Aquí es donde el tema se pone interesante y aparece el comportamiento tipo “mimo”. Has escuchado alguna frase similar a: “Queremos algo innovador, pero que funcione con total seguridad”. Hay una clara contradicción en la frase. Por definición, si es realmente innovador funcionará, pero es relativamente imposible prever en qué nivel lo hará. Hay un grado elevado de incertidumbre.

Ante esta realidad hay una trampa muy tentadora, una “puerta falsa”: esperar a que otro intente algo e imitarlo. La ironía en esto es que esa es solo la primera parte de la trampa. Vienen en cascada muchas más, para el imitado y para el imitador.

Imitar algo sin haber realizado un análisis o dedicación reflexiva y profunda que permita entender la finalidad de la iniciativa que se imita es muy arriesgado. No hay una comprensión cabal de su origen. No es difícil entender que una iniciativa debe tomar lugar considerando siempre el F.O.D.A. de cada organización, es decir, la combinación particular y específica de las Fortalezas y las Debilidades de cada entidad. Las Oportunidades y Amenazas, aunque vienen del exterior, también tienen una íntima relación con las circunstancias, historia y entorno de cada grupo, equipo

y su gente.

Así, lo que resulta adecuado para una empresa está contraindicado para otra, aun en el mismo sector o giro, dependiendo de sus F.O.D.A.S.

Entonces, ¿por qué imitar?

Genera seguridad. Pero la seguridad es falsa.

Otros ya están haciendo lo que se imita. Pero quizá por razones distintas. Por circunstancias diferentes.

Genera certeza. Pero la certeza es incierta.

El imitador se ampara en que otro ya ha iniciado un camino. Lo que no sabe es cómo le ha ido al pionero y, aún peor, quizá obliga al pionero a seguir tan solo por la retórica del resultado. Cuántas veces no hemos escuchado:

– “Si otros lo hacen, debe estar bien”.

– “Tal vez a ellos sí les va bien o les va mejor”.

Y comienza una espiral sin fin de la cual no logra salir ni el imitado ni el imitador.

Tal vez, querido lector, aquí pienses que me he alejado de nuestro negocio asegurador, pero no es así.

Te pregunto: ¿cuántas decisiones has visto en productos de seguros que se justifican porque son decisiones “de mercado”? ¿Te has preguntado a qué se refiere? Muchas veces, a la imitación.

Alguien eleva un deducible porque cree, sin haberlo explorado, que eso agrada al cliente y lo dejará satisfecho por una reducción de prima. Sorpresa. Tal vez no es lo que el cliente quiere, pero en el ciclo de la imitación pronto el consumidor se enfrentará a no tener opciones, y el mercado dirá: “¿Ven? Ha funcionado”. No. No ha funcionado. Solo le quitas opciones al cliente. Igual que una parte de su satisfacción. Compra porque no hay otra alternativa, pero descontento y frustrado Y así se perpetúan malas decisiones de mercado.

No me opongo a la solidaridad gremial. Critico la imitación. Si tomo una idea y la mejoro, como los japoneses, tengo una mejor oportunidad de satisfacer. Y más desafiante aún es que, si me comprometo con un profundo análisis, puedo innovar. Hacer algo distinto y apegarme a las premisas.

Nada verdaderamente bueno ha sido resultado de imitar. Así que la próxima vez que evalúes seguir al mercado pregúntate si en verdad es producto de un buen razonamiento o de la “cultura del mimo”.

“Si nadie te odia, algo estás haciendo mal”.

Gregory House, Dr. House M.D.



ESPEJITO, ESPEJITO

Mariana Hernández Navarro

@marianahernandez@iconlead.com.mx

Quiero compartirte que al cierre de cada año los seres humanos nos damos un espacio especial para hacer una revisión del ciclo recién finalizado y verificar cuáles han sido nuestros principales aprendizajes y logros. Dada tu crucial e intensa presencia, es imposible dejar de hacer esta reflexión sin involucrarte en mis pensamientos.

Primeramente, quisiera decirte que no ha habido un día en que me haya agradado tu presencia. En realidad, me has caído bastante mal, te he reclamado muchos días, he suplicado que te marcharas y nos dejaras en paz. He llorado por tu indiferente presencia, que al mismo tiempo resulta agresiva, y he observado cómo nos podemos desmoronar física, emocional y económicamente.

Me enojé profundamente contigo porque has sido un obstáculo para el logro de mis objetivos y mis sueños de este 2020. Ante mis ojos murieron diferentes proyectos.

Te aborrecí porque me hiciste ver un abrazo como amenaza, como mi sentencia de muerte; te empeñaste en que comprendiera que debía vivir con “sana” distancia, cuando si de algo carece este alejamiento es de ser “sano”, porque hoy veo en el otro a un asesino serial dispuesto a matarme “intencionalmente” con un estornudo.

Me hiciste dudar de mi cordura blándole día con día a una pantalla. Cuando era niña pensábamos que las personas que hablaban con las televisiones eran unos locos. Y te confieso: ahora tuve días sin comprenderme del todo y pensar que pertenecía a ese grupo.

Me murmuraste varias veces: “No vas a poder”, “Esto es muy difícil”. ¡Sí! ¡Lograste que dudara de mis capacidades y de mí misma! Y, para colmo, después de dudar, erosionaste oportunidades de trabajo, carreras profesionales y años dedicados a una profesión.

Influiste para que sintiera que los días y los meses se me venían encima, y que en el reflejo del espejo sólo percibiera a la vejez espiándome con mayor insistencia.

Me pusiste enfrente todos los dilemas que se te antojaron: muerte, angustia, desconexión, pobreza, soledad, incertidumbre. Tocaste todas mis fibras más sensibles.

Me hiciste dudar de mi cordura blándole día con día a una pantalla. Cuando era niña pensábamos que las personas que hablaban con las televisiones eran unos locos. Y te confieso: ahora tuve días sin comprenderme del todo y pensar que pertenecía a ese grupo.

Me murmuraste varias veces: “No vas a poder”, “Esto es muy difícil”. ¡Sí! ¡Lograste que dudara de mis capacidades y de mí misma! Y, para colmo, después de dudar, erosionaste oportunidades de trabajo, carreras profesionales y años dedicados a una profesión.

Influiste para que sintiera que los días y los meses se me venían encima, y que en el reflejo del espejo sólo percibiera a la vejez espiándome con mayor insistencia.

Me pusiste enfrente todos los dilemas que se te antojaron: muerte, angustia, desconexión, pobreza, soledad, incertidumbre. Tocaste todas mis fibras más sensibles.

Me pusiste enfrente todos los dilemas que se te antojaron: muerte, angustia, desconexión, pobreza, soledad, incertidumbre. Tocaste todas mis fibras más sensibles.

Estimada COVID-19

Me hiciste ponerte de rodillas y contactar día con día con mi posibilidad de muerte y la de los míos. Te convertiste en mi memento mori; incómodo, soez, hostil...

Por supuesto, tu crueldad máxima se ha destacado por llevarte de mi lado a personas amadas, personas de este plano, y me has hecho llevar el luto que siento respecto a personas que no sé si volveré a ver...

Me has despojado de su presencia física, pero te advierto: jamás podrás arrebatármelas espiritualmente. El filósofo Gabriel Marcel me enseñó que el trasfondo de expresar un “Te amo” es “Tú nunca morirás”. Te informo: jamás serás capaz de ganarme esa batalla.

Me has desafiado como ningún otro evento lo hubiera podido hacer. La historia nunca se había atrevido a tanto. Me desnudas ante mi propia humanidad y mi razón de existir.

Y por eso mismo también me reconozco como un ser capaz de darle un giro a esta narración. También puedo expresarte que he aprendido realmente a vivir porque hoy me atrevo a reconocer que saber vivir es abandonar lo amado conservando el amor de los que incluso hoy ya no están en este plano, o desde la distancia física que hoy nos impone.

Reviviste mi conciencia del vínculo: aun cuando estemos en esa bendita “sana distancia”, también puedo estar cerca de los verdaderos afectos por medio de diferentes expresiones, o incluso mediante recuerdos y fotografías, que solo aparecieron al hacer limpieza de tantos espacios físicos en mi hogar.

Rompiste esas burbujas imaginarias en las que tantas veces he negado mi muerte; me recordaste con dolor pero con verdad que soy un ser hecho para morir; que ése es mi verdadero destino final; que sí, soy un ser finito; aunque a veces, arrogantemente, he creído otra cosa.

Aprendí que la soledad puede ser mi propio refugio, pues ella me permite reconocermé y cuestionarme dilemas desde el silencio. Si no hubiera sido por tu presencia, probablemente tales reflexiones no habrían pasado por mi mente.

Me hiciste desacelerar el ritmo para verme realmente, para pensarme; hice un viaje al sótano de mi humanidad y he encontrado mis demonios, mis miedos, mis tristezas. Porque ésa es mi esencia: mi debilidad, pero también lo es mi fuerza.

También es cierto que de alguna forma aligeraste mi planeación porque tú te has encargado de todo.

Por ti pude aprender a abrazar lo irremediable, lo que me duele, aquello que, aunque me empeñe en modificar reconozco finalmente como inalterable, pues soy un ser diminuto ante la maravilla de este universo al que pertenezco.

Te convertiste en mi recordatorio de

que en las trincheras no hay ateos. En muchos momentos me recordaste a mi Creador e hiciste que volteara a verlo cuando probablemente lo había dejado olvidado en un cajón, preguntándole:



“¿Por qué permites esto? ¿No te entiendo! ¿En dónde estás?”. Y, como si escuchara un susurro ligero, la respuesta era: “Estoy en donde tú has decidido ponerme...”.

¿Sabes algo, querida COVID-19? Los humanos tenemos la mala costumbre de que, cuando cometemos un error, decimos: “Errar es de humanos”; pero me doy cuenta de que eso no es lo que

nos distingue de los demás seres de la creación. Justamente, lo que *verdaderamente es de humanos* es sobreponerse al infortunio. Pero solo lo lograremos si somos valientes y capaces de aceptar todos estos sentimientos que te comparto. Sería peligroso eliminar todo esto que también nos define y que tú pudiese de relieve hoy.

Por supuesto, no sé cuánto tiempo más decidas estar en nuestra vida en este mundo que hemos creído nuestro, pero te aseguro que seguiremos aprendiendo, replanteando esta historia y sí, también sobreviviendo a tu presencia.

Date cuenta por favor: nos podrás vencer física o económicamente hablando, pero jamás espiritualmente. Has dejado una huella imborrable

en toda la humanidad, y ojalá comprendas de qué estamos hechos realmente...

Sartre decía que el ser humano es el ser que construye las cámaras de gas y al mismo tiempo el ser capaz de entrar en ellas con la frente en alto.

Cada uno de nosotros decidirá de forma individual si quiere dedicarte esta carta con comillas o sin comillas a ti, apreciable COVID-19.

Los miembros del consejo de administración y colaboradores de



IN MOTION

expresamos nuestras más sentidas condolencias por el sensible deceso de

Moisés Zetune Moljo

brindando apoyo y comprensión en tan difícil momento a su familia.

Descanse en paz.

2020

EL AÑO EN QUE LA COVID-19 TRANSFORMÓ AL MUNDO

PARTE 1

ENERO

Insostenible, el costo del reaseguro; es hora de ajustar tarifas: Horst Agata



Horst Agata

Los precios de las tarifas del reaseguro ya no pueden sostenerse como están debido a varios factores: las catástrofes naturales, que son cada vez más frecuentes y severas; el aumento en la capacidad financiera de las compañías; las compras en el mercado de retrocesión y la falta de rigor en algunos procesos de suscripción. Este conjunto de circunstancias, combinado con un largo periodo de reaseguro blando (barato), ha ocasionado que la situación sea hoy insostenible, por lo que todo apunta hacia el endurecimiento de sus costos.

Así lo pronosticó Horst Agata, director general de Gen Re, quien subrayó que todo lo anterior ha desembocado en un entorno complejo para el mercado reasegurador, en el que urge encontrar esquemas y revisar o desarrollar modelos de negocio que faciliten una relación ganar-ganar con los cedentes del riesgo, y más aún dentro de un entorno en el que los rendimientos financieros son marginales, lo que hace todavía más difícil continuar con esta situación.

Incendios forestales arrasan Australia y causan 2,000 millones de dólares en pérdidas

Debido a temperaturas récord y meses de inclementes sequías, Australia vivió una de sus peores temporadas de incendios forestales, con un costo para su economía de más de 2,000 millones de dólares, mientras que las pérdidas aseguradas escalonaron a más de 375 millones de dólares, afirmó Jessica Irvine, colaboradora de *The Sydney Morning Herald* y del Consejo de Seguros de Australia.

En tanto, el jefe de Análisis Económico de SGS Economics and Planning, Terry Rawnsley, estimó que los costos directos para las regiones afectadas por el fuego debido a la pérdida de ingresos por turismo, agricultura y ventas minoristas oscilaron entre 1,100 millones y 1,900 millones de dólares.



Riesgos ambientales, principal amenaza para el sector seguros en esta década

Los riesgos relacionados con el ambiente afectarán de manera considerable al sector asegurador durante la década que va de 2021 a 2030 debido principalmente al aumento de eventos meteorológicos extremos y al fracaso en la mitigación del cambio climático y en su adaptación a él, informó Aidé Zamora González, Head de Sustentabilidad para Zurich México.

En el marco de la presentación en México del *Informe de Riesgos Globales 2020*, elaborado por Zurich Insurance Group en conjunto con Marsh & McLennan Companies, la especialista

señaló que es trascendental tomar acción de manera inmediata, ya que esta amenaza afectará a la forma en que las aseguradoras cubran estos eventos catastróficos.

Poner al cliente en el centro, clave para el sector asegurador



Richard Schneider

Tras una década en la que las industrias aseguradora y reaseguradora han buscado tenazmente cambiar las experiencias que el consumidor tiene con sus servicios, la conclusión principal a la que han llegado es que no basta con hacerlo solo mediante la tecnología, la digitalización y la incorporación de todo



Aidé Zamora González y Gerardo Herrera Perdomo

tipo de plataformas, sino que para saciar de manera integral tales expectativas es fundamental e inevitable "posicionar al cliente en el centro de todas las estrategias".

Así lo dijo Richard Schneider, Head P&C Business Management Latin America de Swiss Re, al inaugurar los trabajos de las XVII Jornadas de Seguro y Reaseguro, organizadas por la entidad que representa.

FEBRERO

Ahorro para el retiro y seguros obligatorios, catalizadores que reducirán brecha de aseguramiento

Incentivar a la sociedad a ahorrar para su etapa de retiro y conseguir la aprobación del seguro obligatorio para Automóviles serán las acciones principales que ayudarán a reducir la brecha de aseguramiento en México, de modo que el sector asegurador se convierta en uno de los motores de la economía del país, afirmó Jesús Martínez Castellanos, CEO del Área Regional Latam Norte y CEO de México para Mapfre.

Martínez Castellanos compartió sus reflexiones en el marco de la presentación a los medios en México del informe titulado *Panorama Económico y*

#Seguros



Jesús Martínez Castellanos y Manuel Aguilera Verduzco

Sectorial 2020, elaborado por Mapfre Economics y que lideró su director general, Manuel Aguilera Verduzco.

O se replantea la oferta en Gastos Médicos o su diseño seguirá siendo caro y desenfocado

Conforme pasan los decenios y la población ingresa aceleradamente a formar parte de los adultos mayores, innumerables son los temores e incertidumbre que aquejan a este nicho poblacional respecto a su destino en materia de salud, por lo que, ante tal escenario, la industria aseguradora debe actuar identificando y entendiendo cuáles son las necesidades y preocupaciones más profundas de dicha población a fin de replantear su oferta; de lo contrario, el seguro continuará diseñando coberturas con el enfoque equivocado y además económicamente inaccesibles.



Sergio Pérez

Éstas son las conclusiones de Patricia Quintero y Sergio Pérez al exponer el tema *Reto en la cobertura de adultos mayores y perspectivas del aseguramiento* durante las XVII Jornadas de Seguro y Reaseguro 2020, organizadas por Swiss Re México.

Aun con asignaturas pendientes, mejoran las perspectivas de seguros y fianzas

Aunque los representantes de los sectores asegurador y afianzador coincidieron en señalar que las perspectivas

incubación razonable que además considere estrictos fundamentos actuariales. De lo contrario, esta iniciativa no tendrá viabilidad en el corto plazo ni conseguirá reivindicar socialmente a los mexicanos jubilados.

Lo anterior es parte de las consideraciones que declaró en entrevista exclusiva con *El Asegurador* Ernesto Rosas García, coordinador de la Comisión de Difusión de la Práctica Actuarial de la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores (AMAC).



Ernesto Rosas García

MARZO

Paramétricos, la vía para elevar la resiliencia del país ante catástrofes

Una manera de contribuir como industria aseguradora a generar resiliencia en los países y sus poblaciones son los seguros paramétricos. El diseño de este tipo de coberturas facilita que el afectado casi de inmediato cobre su indemnización y además que lo haga sin la necesidad de que los ajustadores dictaminen el daño. Para que la reclamación proceda, simplemente basta con que ésta caiga dentro de los parámetros de riesgo que acordaron ambas partes en el contrato.

Así lo explicó Sergio Bunin, CEO de Swiss Re Corporate Solutions México, al hablar en entrevista con este medio de la importancia y los desafíos de los seguros paramétricos en México.



Sergio Bunin

Con 27 miembros nace la Asociación Insurtech México

Con el objetivo de promover la aplicación de la tecnología en la industria aseguradora y generar un cambio cultural en el país en materia de administración de riesgos, se ha constituido la Asociación Insurtech México (AIM), ente gremial que aglutina a 27 startups enfocadas en el desarrollo de modelos de negocio novedosos para modificar la tradicional propuesta de valor del sector.

La presentación pública de este nuevo organismo se efectuó en las instalaciones del Hotel Selina Mexico City Downtown, ubicado en el Centro Histórico de Ciudad de México. "Con esta asociación buscamos crear un nuevo esquema de colaboración entre todos los participantes del sector asegurador. Deseamos que dicha estrategia permita reflejar una gran experiencia tanto para la compra como para la venta de seguros en el país", declaró Omar López Tronco, presidente de la AIM.



Omar López Tronco

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

El mundo entero vive actualmente momentos de gran incertidumbre debido a los estragos causados por la COVID-19, 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 y envío constante de información actualizada sobre la pandemia y sobre 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 con *El Asegurador*. En esta charla, el funcionario recalzó que los asesores pueden ser pieza clave durante esta coyuntura para darle tranquilidad a



Alejandro Sobera Biotegui

cada asegurado sobre sus instrumentos de protección.

En materia de riesgos siempre seremos frágiles frente a pandemias

Ante la contingencia sanitaria por la propagación del virus SARS-CoV-2, Omar Anguiano, director de Consultoría UW & Risk, advirtió 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".



Omar Anguiano

En entrevista con *El Asegurador*, el también extesorero de la Asociación de Seleccionadores de Riesgos en el Seguro de Personas (Aserp) brindó recomendaciones para paliar los efectos de esta crisis epidemiológica, las cuales están 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 padecido la COVID-19.

ABRIL

Crisis severa en México por la COVID-19

Ximena Mata Zenteno, gerente de Estudios y Capacitación de Integralia Consultores, vaticinaba en entrevista exclusiva para este medio que, una vez que se controle la diseminación del virus SARS-CoV-2, la crisis económica que

tendrá que sortear el país será muy grave, ya que se incrementarán los niveles de desempleo y pobreza.

Por tal motivo, México padecerá mucho más riesgo, sobre todo por el indudable distanciamiento entre el Gobierno Federal y el empresariado, una tendencia que ralentizará la recuperación de las industrias en 2020.



Ximena Mata

Aunque sólido y solvente, el sector seguros enfrentará una tormenta perfecta: AM Best

A pesar de que la economía mexicana enfrenta retos adicionales conforme avanza y aumenta el número global de infectados por la enfermedad COVID-19, el sector asegurador se mantiene sólido en términos de solvencia y fortaleza financiera; sin embargo, se enfrentará a una tormenta perfecta cuyos efectos es difícil vaticinar.



Alfonso Novelo



Eli Sánchez

Así lo expresaron Eli Sánchez y Alfonso Novelo, especialistas de AM Best, durante un webinar en el cual hablaron sobre áreas clave en relación con el efecto adverso de la COVID-19 sobre la industria de seguros en México, así como sobre las capacidades que permitirán a los participantes del mercado mitigar tales repercusiones sobre la fortaleza financiera del sector.

Es momento de que el seguro brille con luz propia, dice Sofía Belmar, nueva presidenta de la AMIS

Con una propuesta de trabajo enfocada en la continuidad y con la certeza de que este momento es propicio para que la industria del seguro brille con luz propia, Sofía Belmar Berumen asumió la presidencia de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS). Por primera vez en 80 años de historia, desde que se constituyó este organismo, las empresas afiliadas ponen en manos de una mujer la encomienda de presidirlo, y así lo hará durante el periodo 2020-2021.

La nueva presidenta de la AMIS detalló los pilares en los que descansa su programa de trabajo, así como la visión y los retos para los que trabajará durante su mandato y subrayó: "Creo que es nuestro momento de brillar con luz propia y hacer la diferencia".



Sofía Belmar Berumen

Llama la AIM a detectar las barreras que han desalentado el consumo de seguros

Este momento histórico de confinamiento masivo y alta sensibilidad social se debe aprovechar en beneficio de la industria aseguradora para detectar y analizar aquellas fricciones o barreras dentro de la cadena de valor de su servicio que han propiciado en muchas



Omar López Tronco

ocasiones que se esfume la intención de compra por parte del prospecto o que se potencialice el mito o creencia de que las aseguradoras no pagan, señaló en entrevista Omar López Tronco, presidente de la Asociación Insurtech México (AIM).

MAYO

Frente a la COVID-19, los clientes necesitan ayuda y creatividad de parte de las aseguradoras

La actual pandemia de COVID-19 está afectando a la estabilidad laboral de miles de personas en el país, y esto sin duda repercutirá de manera directa en el pago de primas de los productos que se comercializan en nuestro mercado asegurador. Es por ello por lo que las compañías tendrán que ser creativas y ofrecer diversas opciones de desembolso a sus clientes para evitar que éstos cancelen o rescaten sus pólizas, afirmó Mario Vela Berrondo, presidente y CEO de Prudential Seguros México, en entrevista con Genuario Rojas Mendoza, periodista especializado en este sector.



Mario Vela Berrondo

Amenazas cibernéticas al alza obligan a las empresas a reforzar sus estrategias

Las amenazas cibernéticas están en continua evolución y serán cada vez más constantes con el crecimiento de las plataformas digitales; es por ello por lo que las empresas están en la obligación de reforzar sus estrategias de seguridad para mitigar este tipo de riesgos, que podrían afectar no solo a su operación sino también a su reputación en el mercado, indicó Claudia Ramírez, directora de Ciberseguridad de Everis México, en entrevista exclusiva con *El Asegurador*.



Claudia Ramírez

La nueva era de consumo requiere presencia digital y enfoque en el cliente

Como consecuencia de la recesión económica en marcha, la población está modificando radicalmente sus preferencias, necesidades y exigencias en lo que se refiere a consumo; es decir, ha cambiado por completo cómo, cuándo y dónde se adquieren los productos y servicios. Por esa razón es imperativo que las aseguradoras replanteen sus modelos de negocio de modo que desarrollen soluciones que tengan presencia digital y que se diseñen bajo un enfoque centrado en las nuevas prioridades del cliente.



Lina Angelov

Si las aseguradoras optan por el camino contrario, correrán el riesgo de ser irrelevantes en una nueva era de consumo que comenzó con la propagación del SARS-CoV-2, afirmó Lina Angelov, directora del área Global Strategy Group de KPMG en México, en entrevista con *El Asegurador*.



Sofía Belmar Berumen, presidenta de la AMIS, hizo el anuncio en la conferencia de prensa matutina de Andrés Manuel López Obrador, efectuada en Palacio Nacional

Anuncia la AMIS seguro de Vida gratuito para personal del sector salud público

La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) anunció el jueves 14 de mayo, por medio de su presidenta Sofía Belmar Berumen, que ofrecerán un seguro de Vida gratuito para el personal del sector salud público que está en la primera línea de batalla contra la COVID-19, e indicó que las 87 compañías que integran el sector buscan reconocer la labor de los trabajadores de la plataforma sanitaria estatal por medio de una cobertura solidaria que tiene como objetivo principal brindar protección ante su fallecimiento.

"El seguro incluirá a 1.6 millones de trabajadores del sector salud público; esto es, médicos, residentes, enfermeros, técnicos e intendentes, con una indemnización de 50,000 pesos. Los beneficiarios podrán ser cónyuge, hijos o padres", expresó la presidenta del ente cúpula del sector asegurador mexicano.

JUNIO

Sepulta COVID-19 creencias erróneas respecto al teletrabajo

El confinamiento a que obligó la COVID-19 llevó a las personas a explorar senderos de redescubrimiento personal y profesional: muchos ciudadanos advirtieron que tenían más habilidades tecnológicas de las que imaginaban; y, por otro lado, las empresas anularon la



creencia de que el trabajo a distancia ocasionaría descontrol, improductividad y una falta de compromiso intolerable. En definitiva, esta experiencia transformó la forma de interactuar, trabajar y dirigir al recurso humano. Y sin duda nos obligará a reinventarnos.

Lo anterior es parte de las conclusiones a las que llegaron Rosa Crespo, directora de Factor Humano de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV); Hilde Schulz, directora de Talento Humano y Bienestar Organizacional de HDI Seguros; Mariela Alonso, responsable general de Formación y Servicios al Personal y Salud de Mapfre México; y Marcos González, socio en Soluciones de Capital Humano de EY, durante su participación en el videopanel titulado *Talento y cultura*, que formó parte del evento Beyond, organizado por el periódico *El Asegurador*.

Mayor flexibilidad operativa y regulatoria e inversiones tecnológicas en cascada, consecuencias naturales de la pandemia

El sector asegurador afrontará cambios radicales y ajustes en diversos puntos de su operación y en la relación con sus asegurados, agentes, proveedores y autoridades en la nueva normalidad, cambios que exigirán una fuerte dosis de flexibilidad y disposición a la adaptación, así como una visión aguda sobre lo que cada acción, inversión e interacción representará para el desarrollo de una industria que encontrará grandes nichos de oportunidad en una realidad social y económica muy distinta.

Marino Hernández, director de Supervisión Financiera de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF); Recaredo Arias Jiménez, director general de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS); Germán Arturo Aguado, director de Autos, Daños y Gastos Médicos de Grupo Nacional Provincial (GNP); Guadalupe Huerta Sánchez, directora ejecutiva de Finanzas de Seguros Monterrey New York Life; y Jorge Macías, directivo de Insignia Life, advirtieron lo anterior al participar en el panel *Perspectivas de las instituciones de seguros ante la COVID-19. ¿Qué sigue?*, evento organizado por Funcionarios del Sector Asegurador, A. C. (FUSA).

2020 ha sido un año que
nos puso a prueba.
Nos adaptamos, aprendimos,
valoramos, crecimos,
nos acercamos...
Pero algo es seguro:
cambiamos.
Nos merecemos festejar
(con cuidado).
De nuestra parte,
solo podemos decir:
GRACIAS

 **El Asegurador**[®]

FELICES FIESTAS Y
PRÓSPERO AÑO NUEVO

2021