

DESTREZA Y TALENTO: ATRIBUTOS ESENCIALES PARA CREAR VALOR COMO AGENTES DE SEGUROS Y FIANZAS



**LIC. ALEJANDRO
SOBERA BIÓTEGUI**

*P R E S I D E N T E N A C I O N A L
A M A S F A C*

Estimados Colegas y amigos del Sector de Seguros y Fianzas:

Ha transcurrido ya un año, desde que se aplicaron medidas de aislamiento social y protocolos sanitarios para evitar el contagio contra el virus COVID 19, una experiencia que nos hizo ver lo interconectados que estamos en un mundo global en donde a una gran velocidad el virus se propagó y pronto fue declarado pandemia por la Organización Mundial de la Salud.

Los impactos en el sector y en nuestras comunidades han sido muy diversos, hay quienes le dan un gran valor a la previsión y protección y desafortunadamente en nuestro país son los menos

Ante el trabajo en casa y el cierre de comercios, la baja movilidad, la baja en ingresos, muchos optaron por cancelar sus pólizas, sin estar conscientes que los riesgos siempre están latentes, aun sin salir de nuestras casas, aún con negocios sin operar.

La demanda de los seguros de Gastos Médicos se incrementó, pero decreció en vida, daños y automóviles.

El valor de la reclamación más grande en GMM es de 29 mdp y el valor promedio de 450,000 pesos, son montos muy elevados que deberán hacernos más conscientes de la importancia de la protección financiera que otorga un seguro.

Sin lugar a dudas, la tecnología es la que más ha impactado en el sector, los archivos digitales, los correos electrónicos, los mensajes por whatsapp y las videoconferencias se han multiplicado en nuestras maneras de comunicarnos y relacionarnos. La inversión en modernizar y hacer crecer nuestros recursos tecnológicos será muy importante en nuestras empresas.

Como intermediarios debemos asumir nuevas formas de trabajar, de relacionarnos con nuestros clientes, colaboradores y con las aseguradoras, estas habrán de realizar cambios en productos y servicios para adaptarse a la denominada nueva normalidad.

La digitalización de nuestras operaciones, nos obligará a simplificar operaciones y automatizar actividades repetitivas y rutinarias, para reducir costos y concentrarnos más en nuestra tarea de asesores expertos para nuestros clientes.

En todo este entorno de cambios vertiginosos, siempre estará presente el talento y la destreza del ser humano, esa es tal vez nuestra principal fortaleza como intermediarios, es el elemento que nos ha permitido agregar valor a la cadena de distribución y lo seguirá siendo, tal vez hoy más que nunca, para adaptarnos de manera exitosa a los grandes cambios que los momentos actuales nos imponen.

Cordialmente,

Lic. Alejandro Sobera Biótegui
Presidente Nacional
AMASFAC

