



A M A S F A C

Por todo lo que nos *une*

REVISTA DIGITAL
AMASFAC
2024

SEPTIEMBRE 2024



Mensaje del Presidente del Consejo Directivo Nacional AMASFAC Ing. Cristóbal D. Montiel Campos	5
El Comité de Comunicación y Difusión de la AMASFAC: Objetivos, Alcances y Metas Claudia Rodríguez González Presidenta del Comité de Comunicación y Difusión	7
Reto y Oportunidad en Seguros Alejandro Sobera Biótegui Presidente del Comité de Autos	11
¿Por qué ser un Agente de Fianzas y de Caución? Graciela Rodríguez Gutiérrez Presidenta del Comité de Fianzas	14
Artículo GNP	17
Consultivo Nacional Gerardo de la Garza Ramírez Presidente del Comité Consultivo Nacional	21
El Agente de Seguros, primer respondiente Erick Ocampo Ortíz Presidente del Comité Sector Público y Relaciones con Gobierno	25
El futuro de los Agentes de Seguros Iñaki Aburto Pedrote Presidente del Comité de Jóvenes	29
Artículo Momento Seguros	32
De la Fianzas al Seguro de Caución: Una Revolución en el Mercado Inmobiliario Antonio Murguía Pozzi Presidente del Comité Legal	35
AMASFACTON Zaira Ávalos Meléndez Presidenta del Comité de Responsabilidad Social	39



Artículo HDI 42

Variables que más impactan en el incremento de las primas de los Seguros de Gastos Médicos Mayores individual / familiar 45

Cristóbal Ponce Miranda
Presidente del Comité de Salud y Vida



Artículo SICAS 51

Semana Nacional de la Previsión y Responsabilidad 55

Jorge Salas Fernández
Presidente del Comité de la Semana de la Previsión y Responsabilidad



Artículo CEI 59

La Tecnología como aliado clave del Agente de Seguros: El papel de AMASFAC en la era digital 62

Juan Carlos Arana Marín
Presidente del Comité de Tecnología



Por un Caballo 68

Moisés González Guzmán
Presidente del Comité de Formación y Desarrollo



La relevancia del Agente de Seguros 72

Jorge Barba Pingarrón
Vice Canciller de la Orden al Mérito

Artículo PAB 77

El Seguro de Daños 81

Carlos A. Peña Arenas
Presidente del Comité de Daños



Los Seguros como Respaldo de las Mujeres Mexicanas 87

Alejandrina Ortiz Balderas
Presidenta del Comité de Membresía y Nuevos Asociados



Cristóbal D. Montiel Campos

Presidente del
Consejo Directivo Nacional

MENSAJE DEL PRESIDENTE DE AMASFAC

BIENIO 2024 - 2026

El 6 de septiembre de 1958, en las oficinas de Seguros “**La Comercial**”, un grupo de colegas comprometidos con su profesión como Agentes de Seguros y Fianzas, firmaban el Acta Constitutiva de lo que sería la **Asociación Mexicana de Agentes Técnicos de Seguros y Fianzas, A.C. AMATSF**, siendo su primer Presidente Juan B. Riveroll, Vicepresidente Harold Samuel Golding, Secretario Joaquín Brockman Obregón y Tesorero Michel Adams, ellos cristalizaron su visión de instituir una Asociación que permitiera trabajar por todo lo que nos une, representar a nuestra figura e intereses ante el Sector, dando vida a la AMASFAC.

Desde entonces han transcurrido ya 66 años de crecimiento, aprendizaje y múltiples experiencias a través de la vida y actividades de nuestra Asociación.

Hemos sido testigos de muchos colegas que han logrado desarrollar y consolidar sus carreras, que han heredado a las nuevas generaciones su pasión por esta actividad, en donde todos tenemos un espacio y la oportunidad de trascender, como personas y como profesionales de la protección de personas y bienes.

La Asociación nos ha permitido avanzar en nuestros conocimientos y habilidades, las voces más reconocidas de nuestro sector nos han compartido generosamente sus reflexiones, que mucho nos han ayudado a construir nuestras propias historias de éxito.

Deseo agradecer a todas las personas que han contribuido con su talento, tiempo y esfuerzo a lo largo de todo este tiempo y que han permitido consolidarnos como una de las principales Asociaciones del Sector de Seguros y Fianzas de nuestro país.

Agradezco también a todos nuestros Asociados, Líderes y equipo de colaboradores de Oficina Nacional que, suman, aportan y buscan ser parte de las soluciones a los problemas que enfrentamos, gracias a ello avanzamos día a día.

Agradezco también a todo el Sector, que ha sido testigo y participe de nuestra historia, que nos ha brindado su respaldo y colaboración para cumplir con nuestros propósitos, hoy AMASFAC cuenta con reconocimiento internacional.

Son innumerables las anécdotas, pero sobre todo de logros que se han alcanzado en todos estos años alrededor de AMASFAC, afortunadamente han sido más los puntos de coincidencia, lo que nos ha permitido trabajar por todo lo que nos une como un solo equipo y poder de esta manera concentrarnos en tareas constructivas que aporten a nuestro desarrollo, al Sector y a México.

Muchas felicidades a todos nuestros Asociados por estos primeros 66 años de vida y nuestros mejores deseos para seguir colaborando en fortalecer a nuestra Asociación y aprovechar las oportunidades que nos brinda para crear y estrechar lazos entre todos nosotros, me siento honrado de formar parte de esta historia con el apoyo de todos ustedes.

Por todo lo que nos UNE





Claudia Rodríguez González

Presidenta del Comité de
Comunicación y Difusión



EL COMITÉ DE COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN DE AMASFAC: OBJETIVOS, ALCANCES Y METAS

Como presidenta del Comité de Comunicación y Difusión de AMASFAC, me complace compartir con ustedes la misión y las metas que guían nuestras acciones diarias.

Nuestro comité es fundamental para mantener a nuestros Asociados informados y conectados, así como para promover la relevancia de los Seguros y las Fianzas en la sociedad mexicana.

Aquí presentamos nuestros objetivos principales y lo que esperamos lograr en el futuro cercano.

1. Proporcionar Información Precisa y Relevante

Uno de nuestros objetivos primordiales es brindar información veraz, objetiva y concreta sobre los eventos, campañas y actividades que realiza la Asociación y todas sus secciones. A través de diversos canales de comunicación, nos esforzamos por mantener a nuestros asociados bien informados, asegurando que cada mensaje sea claro y útil para su práctica profesional diaria.

2. Mantener la Capacitación y Actualización:

La capacitación continua es clave para el éxito de nuestros Agentes. Nos comprometemos a asegurar que todos nuestros asociados estén siempre actualizados en los últimos desarrollos y prácticas en el ámbito de los Seguros y las Fianzas. Organizamos y promovemos actividades de formación que permitan a nuestros miembros seguir creciendo profesionalmente y ofrecer un servicio de calidad.

3. Destacar los Beneficios de Pertenecer a AMASFAC:

Ser parte de AMASFAC conlleva numerosas ventajas. Nuestro objetivo es recordar constantemente a nuestros Asociados los beneficios de su membresía, desde el acceso a recursos exclusivos hasta la oportunidad de formar parte de una red profesional sólida y de prestigio. Queremos que todos nuestros miembros aprovechen al máximo lo que AMASFAC tiene para ofrecer.

4. Atraer Nuevos Agentes:

Expandir nuestra base de Asociados es esencial para el crecimiento de AMASFAC. Trabajamos activamente para captar nuevos agentes, destacando las oportunidades y el apoyo que ofrece nuestra Asociación. Queremos que más profesionales se unan a nosotros y se beneficien de los recursos y la comunidad que hemos construido.

5. Promover los Beneficios de Estar Asegurado en México:

Nuestra misión trasciende a nuestros Asociados, buscando también impactar a la población en general. Promovemos los beneficios de contar con un Seguro, resaltando su importancia para proteger el patrimonio, la salud y la vida de las personas. A través de campañas y actividades de difusión, queremos aumentar la conciencia sobre la importancia de estar Asegurado y fomentar una cultura de prevención y seguridad en todo México.

El Trabajo en Equipo

Es importante destacar que el trabajo del Comité de Comunicación y Difusión es el resultado del esfuerzo y compromiso de un equipo. Cada miembro del comité está igualmente comprometido con el logro de nuestros objetivos, trabajando en conjunto para asegurar que cumplimos con nuestra misión y alcanzamos nuestras metas.

Deseamos enaltecer la labor del Agente de Seguros y de Fianzas, destacando su importancia y profesionalismo en la protección y seguridad de la sociedad.

En conclusión, el Comité de Comunicación y Difusión de AMASFAC está dedicado a fortalecer la comunicación dentro de nuestra comunidad y a promover los valores y beneficios de los seguros y las fianzas en la sociedad.

Estamos comprometidos con el crecimiento y la profesionalización de nuestros asociados y con el bienestar de la población mexicana.



Un buen Agente de Seguros no nace, se hace...

En Quálitas impulsamos, a través de nuestra Área de Formación de Agentes, a quienes han decidido desarrollarse como Agente de Seguros, con cursos especializados y diversos apoyos.

Además, todos nuestros Agentes tienen acceso a la **Universidad Quálitas**, en la que tienen disponibles **más de 250 cursos de capacitación online** para complementar y fortalecer sus competencias. Algunos de ellos son:

- Productos Quálitas México
- Inteligencia emocional
- Prospección
- Qualitización
- Taller de redacción y ortografía
- Proceso de ventas en 6 pasos
- Conceptos básicos del seguro
- Coberturas Automóviles y Pick ups de uso personal
- Condiciones generales automóviles y camionetas hasta 2 1/2 toneladas uso personal
- Portal Q360°

¡Acércate a Quálitas y dale un impulso a tu carrera!

<https://qualitas.csod.com>





Alejandro Sobera Biótegui
Presidente del Comité Autos



RETO Y OPORTUNIDAD EN SEGUROS

Reto y Oportunidad, para nosotros los Agentes de Seguros debe ser un aliciente esperanzador y al mismo tiempo un reto y compromiso social el saber que solo el 30% de los vehículos cuentan con un Seguro que los proteja y al mismo tiempo proteja a los demás...

Para la mayoría de los mexicanos tener un automóvil es un gran logro y renovarlo o mejorarlo es símbolo de crecimiento económico y social, muchos apuestan ahí buena parte de su patrimonio y entonces...

¿Cómo puede ser que solo el 30% contemos con Seguro?

Parece ilógico sobre todo cuando sabemos el riesgo que se corre en nuestro país donde más de 100,000 accidentes automovilísticos se presentan cada mes y se roban más de 3,000 vehículos por mes.

Afortunadamente para la mayoría de las entidades del país, tener una póliza de seguro es obligatorio así como en las carreteras federales y esto ayuda mucho a dar certeza a los usuarios locales y foráneos sabiendo que si son afectados no tendrán problema para que el responsable cumpla a través de su póliza de Seguro. El problema es que como en muchos ámbitos, si no nos aplican multas por incumplir con la póliza, no nos ordenamos... ahí es donde nosotros debemos invitar a la sociedad a que cumpla para evitarse multas y no poner en riesgo su patrimonio.

Muchas veces nos preguntan como contratar el seguro correcto y la respuesta estriba en dos factores:

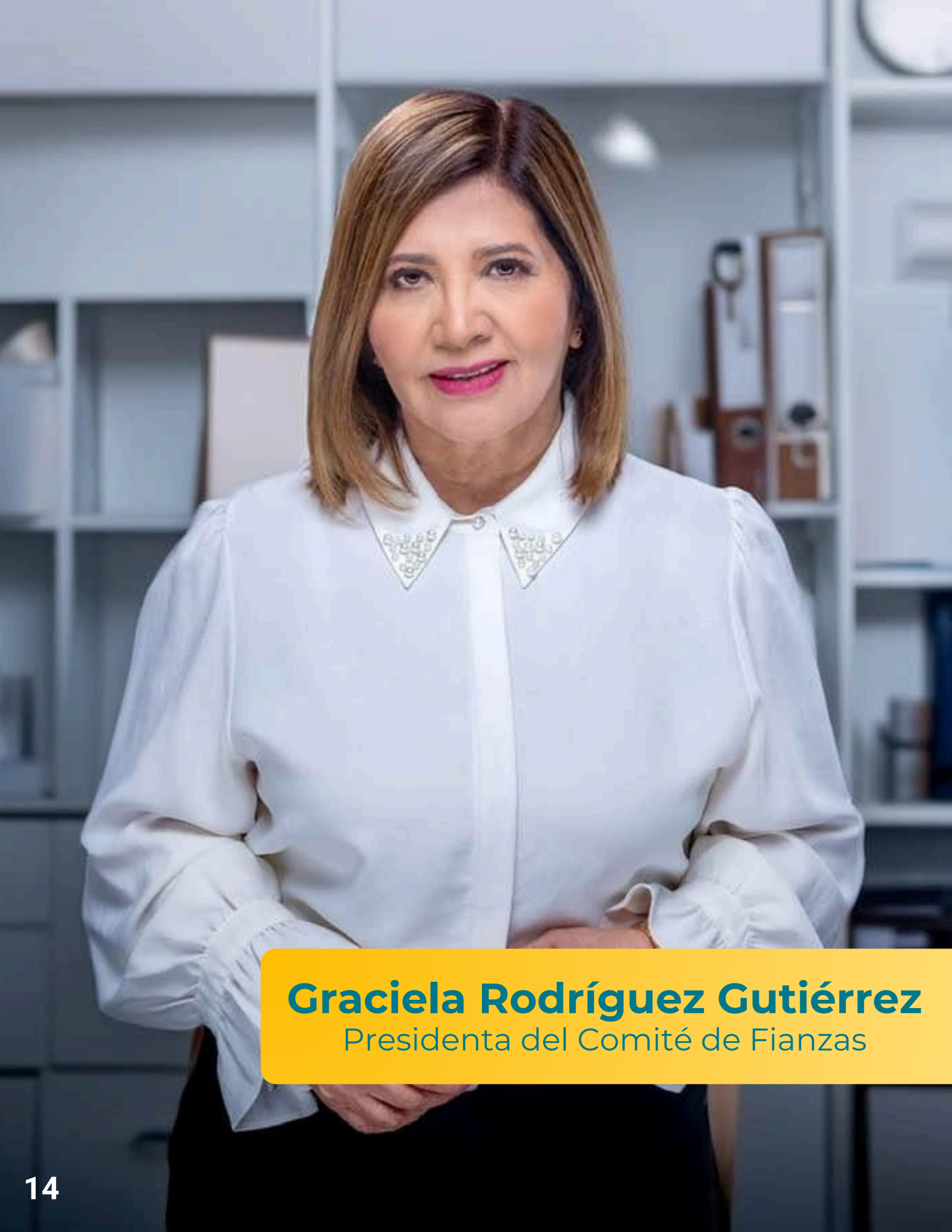
Buscar al mejor Agente, aprovechemos que tener la asesoría del mejor no costará más, démonos ese lujo y contratemos al mejor Agente de nuestro entorno.

Otro tema muy relevante es darle oportunidad al Agente de explicar a detalle que cubre y que no cubre nuestra póliza, muchos usuarios solo quieren contratar un seguro sin realmente conocerlo y de ahí se derivan la mayoría de las molestias por crear falsas expectativas pensando que el Seguro lo cubre todo, una póliza bien vendida y bien explicada no genera molestias al usuario casi nunca.

En AMASFAC, nos preocupamos por brindar capacitación y generar profesionalismo en el gremio, estamos conscientes de la importancia que tiene nuestra figura en la sociedad y nos comprometemos todos los Asociados a cumplir con nuestra parte.

Desde el Comité de Automóviles que tengo la oportunidad de presidir junto con un grupo de amigos y colegas, damos soporte a los asociados con situaciones complicadas que se llegan a presentar y trabajamos en sinergia con autoridades y con la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) para generar confianza en los usuarios, incrementar la participación de este ramo y así contribuir para tener un país con mayor certidumbre lleno de ciudadanos responsables y patrimonios fuera de riesgo.

Nuestra labor como Agentes es muy importante, debemos estar bien preparados y poner tanto empeño para cerrar la venta como para conseguir el tiempo de explicar coberturas y exclusiones al asegurado, quien la mayoría de las veces desconoce por completo los términos del contrato que está adquiriendo.



Graciela Rodríguez Gutiérrez
Presidenta del Comité de Fianzas

¿POR QUÉ SER UN AGENTE DE FIANZAS Y DE CAUCIÓN?



Te platico...

Además de ser exitoso, visionario, reconocido y valorado por instituciones de garantías, el Agente de Fianzas es analítico, ambicioso, apasionado, busca siempre la excelencia y tiene una amplia capacidad de liderazgo.

Contamos con el respaldo de las mismas Instituciones para el desarrollo de nuestra profesión, cumpliendo cabalmente las Normativas que nos regulan a través de la CNSF, como son la presentación de examen de Prevención y Detección de operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita, Identificación del cliente acatando lo señala en el Artículo 492 de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas a través del Cotejo de documentos.

Debemos conocerlos, en relación a su experiencia y habilidades del giro y esto lo verificamos a través de su CV, pagina web y personalmente en sus instalaciones.

¿Qué representa un Agente de Fianzas?

Representa un desafío para nosotros como Agentes de Fianzas colocar una fianza sobre todo cuando se trata de ese gran contrato millonario y que tendremos que presentar a las Afianzadoras con las que intermediamos.

ES POR ESO QUE...

Nos hemos digitalizado al máximo en todo lo relacionado con documentos de solvencia, que estén actualizados en sistemas sobre todo que los Estados Financieros sean acordes a los Presentados en su Declaración anual del año inmediato anterior, deben coincidir y en su Constancia de Situación Fiscal en giro, domicilio fiscal ya que muchas veces no coinciden en sus giros.

SABEMOS DE LOS INSTRUMENTOS...

que pueden ayudarlos a generar más línea de afianzamiento a parte de su acreditada solvencia, pueden ser bienes inmuebles urbanos, depósitos de dinero a través de Contratos de Prenda, así como Fideicomisos, Obligados Solidarios, etc.

ASESORARLOS EN CUANTO...

Aparecen en Buro de Entidades Financieras, de manera que puedan generar reportes especiales y nos presenten los pagos, para que puedan cambiarles sus calificaciones.



LOS PODERES QUE NOS REPRESENTAN

Los Poderes que nos presentan como Representantes legales debemos revisar que efectivamente tengan al menos el de Administración y de preferencia el de Dominio.

Tenemos el Contacto con los Notarios para la certificación de firmas en lo relacionado a la afectación de inmuebles, así como presentarles a estos el escrito que deben incluir obligatoriamente al de ellos relacionando los artículos números 189 y 286 de la ley de Seguros y de Fianzas y que sean acordes a los criterios de suscripción de las Instituciones de Garantías.

Nos sentimos orgullosos de saber que nuestros Fiados han crecido y desarrollado, de ser Personas Físicas a PYMES y a grandes Empresas.



Nuestro reconocimiento

Por supuesto que reconocemos el apoyo que nos ofrecen las Instituciones de Garantías y sobre todo el ver reflejado nuestro trabajo y esfuerzo en los viajes de Capacitación, desarrollo y diversión a Ciudades y Países extraordinarios y llenos de Historia.



Es un honor para mí presentarles a los consejeros Agentes de Fianzas y de Seguros que me acompañan en el Comité de Fianzas Bienio 2024-2026 de nuestra AMASFAC.

Adrián Segovia, Monterrey, N.L. Alicia Huizar Ávila, Mexicali, B.C. Claudia Aranda Reyes, Cancún, Quintana Roo. Claudio A. Castañeda M. Nuestro Consejero, CDMX Diego Ulloa, Hermosillo, Son. María Fernanda González Dueñez, Mexicali, B.C. Olga Lilia Olmedo Esquinca, Villahermosa, Tab. Guadalupe Pacheco Reyes, Mérida, Yuc. Gerardo Brizuela Altamirano, Tijuana, B.C. Herminia Amada Chrys Saldívar, Tampico, Tam. Jorge Arturo Palomino Bernal, Mexicali, B.C. Rodolfo Alejandro Alanís Villarreal, Monterrey, N.L. Rosa Margarita Estrada Rubio, Chihuahua, Chih. Rene Cejudo Miyazawa, CDMX. Verónica Lozano Carrisoza, de Mérida, Yuc.

**EN GNP SEGUROS ESTAMOS CONVENCIDOS
DE QUE LA PROFESIONALIZACIÓN Y
AMPLIA CAPACITACIÓN DE LOS AGENTES
ES CLAVE PARA IMPULSAR LA CULTURA
DEL SEGURO EN MÉXICO**

Desde hace más de 120 años, GNP Seguros ha mantenido el compromiso de *brindar protección y respaldo* a las personas y familias, no solo en el cuidado de su patrimonio, sino también en el *cumplimiento de sus sueños*. Sin duda, una parte fundamental de esta labor es realizada por los *Agentes de Seguros*.



Actualmente, GNP cuenta con más de *17 mil agentes de seguros*

quienes no solo comparten con la Aseguradora sus valores y compromiso social sino también la fuerte convicción de que impulsar una cultura del seguro en México es un acto de responsabilidad social que permea en todos los sectores y beneficia de manera directa a personas, familias y empresas, reflejándose en un avance en el desarrollo del país.

LA IMPORTANCIA DE LA PROFESIONALIZACIÓN

Si bien, la labor del Agente es fundamental, también es cierto que es muy importante que **cuenta con un conocimiento amplio del sector, de finanzas personales y empresariales**, así como del entorno económico, lo que le permitirá poder dar una orientación a sus clientes de manera profesional y asertiva.

GNP Seguros conoce la importancia de la profesionalización y capacitación de los Agentes de seguros, es por ello que ha **desarrollado planes de estudio integrales que logran cumplir con las estrictas condiciones de preparación, logrando que los Agentes GNP brinden a sus clientes información sobre las mejores opciones de protección, ahorro inversión en seguros**, además de explicar las coberturas específicas para ampliar su protección ante diferentes escenarios y orientar sobre las opciones que más se adaptan a cada estilo y etapa de vida. Lo anterior sin dejar de lado el increíble sentido ético y humano característicos de esta profesión.



1 de cada 5 agentes en México ha sido desarrollado por GNP

Seguros que anualmente recluta cerca de 4 mil agentes. Con ello, GNP como empresa líder del sector asegurador demuestra el compromiso que tiene para que la sociedad mexicana tenga cada vez más y mejores agentes profesionales de seguros.

Entre las opciones de capacitación y profesionalización de los seguros en México que brinda GNP se encuentran:

Instituto de Desarrollo y Especialización para Asesores en Seguros (IDEAS).



Capacitación a su ritmo con Cursos On Demand.

Certificaciones de prestigio y especialización, un plan de estudios que incluye diversas certificaciones, como:

Certificate in Life Insurance (CLI) del American College, Wilson Learning.

Seminario de Planeación Financiera Personal y Familiar impartido por el ITAM.

Herramientas tecnológicas y recursos de autoestudio con cursos especializados.

Así mismo, **promueve una constante innovación tecnológica en las herramientas de apoyo de venta de los agentes**, lo que les permite dedicar mayor tiempo al acercamiento y orientación con el cliente y menos a la

administración de trámites, herramientas como la **App de Agentes GNP y el Portal de Intermediarios**, que hoy son clave para tener una oficina virtual, autonomía y velocidad en los trámites de los Asegurados.

“UN AGENTE DE SEGUROS Y FIANZAS NO SOLO ES UN INTERMEDIARIO ENTRE ASEGURADORAS Y CLIENTES.”

Los agentes orientan a personas, familias y empresas sobre las alternativas que tienen para fortalecer su economía y estabilidad

financiera a largo plazo a través de los seguros, mientras cuentan con protección en caso de algún incidente.

Su labor trasciende más allá de la venta, es un acompañamiento continuo en las diferentes etapas de vida de sus clientes para brindarles asesoría y apoyo en el momento que más lo necesiten

GNP Seguros tiene un fuerte compromiso con fortalecer las herramientas de capacitación para los agentes de Seguros, pues está convencido de que son piezas clave fundamentales para impulsar una mayor cultura del seguro en México y contribuir con el crecimiento del Sector.



¿ERES AGENTE DE SEGUROS CON CÉDULA "A" O SUPERIOR?



**¡ÚNETE A GNP Y LLEVA
TU CARRERA AL SIGUIENTE NIVEL!**

**Ofrece a tus clientes seguros de auto o moto
y diversifica tu oferta de productos**



Escanea el código
y regístrate

Ingresa a
atraccionagentes.gnp.com.mx





Gerardo de la Garza Ramírez

Presidente del Comité
Consultivo Nacional



Festejo junto con todos los agentes de México un año más en la historia de la AMASFAC, ahora con 66 años de experiencias y personajes de todas las regiones de México y el mundo.

Consultivo Nacional

Como expresidente nacional ver pasar los acontecimientos que siguen después de haber entregado el mando me dan nostalgia, tomar protesta a nuevos miembros y demás eventos protocolarios donde se enaltece la figura del Agente y se tiene el peso de la responsabilidad de nuestra imagen y representatividad.

Al expresidente saliente, de acuerdo a estatutos, le toca presidir el “Comité Consultivo Nacional”, conformado por todos los expresidentes nacionales que sobrevivimos, con el objetivo de apoyar al Presidente Nacional en funciones con nuestra experiencia, contactos y como equipo.

En mi bienio como Presidente Nacional tuve la fortuna de contar con el consejo de varios expresidente que me animaron, asesoraron, compartiendo su experiencia y acompañándome en decisiones complicadas; así mismo tuve una reunión muy importante con el comité consultivo en la cual nos asistieron 9 expresidentes de distintas regiones del país.

Aunque no tenemos reuniones formales establecidas o calendarizadas, gracias al whatsapp 16 expresidentes nos mantenemos en contacto y comunicación, donde además de uno que otro chiste, felicitaciones, comentamos asuntos relevantes del sector y de interés de nuestra asociación. De acuerdo a estatutos, el único que puede convocar a actuar es el Presidente Nacional en funciones.



ARTÍCULO 57º.- EL COMITÉ CONSULTIVO NACIONAL:

El Comité Consultivo Nacional estará integrado por los Asociados que hayan sido Presidentes del Consejo Directivo Nacional, siendo su Director, el ex Presidente inmediato anterior del Consejo Directivo Nacional, o en su defecto, por quien elija el propio Comité.

La función del Comité Consultivo Nacional, será la de actuar como asesor del Consejo Directivo Nacional, en asuntos que le sean solicitados por el Presidente Nacional.

Desde nuestro comité apoyaremos al Consejo Directivo Nacional en lo que nos pida para que nuestra asociación se fortalezca y se una cada día más.

Sin duda, la función más importante de los expresidentes es regresar a la fila de asociados, participando activamente en las actividades que organiza nuestra AMASFAC a lo largo del año en todo México.

Ya no tenemos privilegios, descuentos o preferencias, somos un asociado más, eso sí... Con mucho colmillo con el que podemos hacer muy buenas pláticas para recluta de nuevos asociados, consejos y apoyos a mesas directivas locales, conferencias y promover beneficios de nuestra organización.

Todos los expresidentes nacionales sabemos lo que se trabaja y sacrifica al estar trabajando por la AMASFAC en todas las funciones, locales, de distrito y nacionales. Por lo que tenemos un gran cariño, respeto y admiración a todos los líderes que hoy están comprometidos a representar nuestros intereses sectoriales, defender al agente en las diversas situaciones que se nos presentan durante nuestra carrera profesional, eso es lo que la AMASFAC genera.

Desde el Comité Consultivo mandamos una calurosa felicitación a todos los asociados por estos 66 años, reiterando que estamos siempre al lado del Consejo Directivo Nacional por todo lo que nos une.

¿Otorgaste crédito a un **cliente nuevo** y **no te pagó**?

¿No lograste **recuperar** el adeudo de una factura por **falta de recursos**?

¿Quieres **exportar** o comenzar a vender en un mercado con el que **no tienes experiencia**?

 **solunion**
SOMOS IMPULSO


Venta de grados

Un servicio para conocer la **salud financiera** de tus clientes y/o prospectos:

- ✓ Entra a nuevos mercados
- ✓ Crece tu cartera y ventas a crédito
- ✓ Fortalece tus políticas internas de Crédito
- ✓ Minimiza los riesgos

¿Te ha pasado que un cliente se **retrasa** o termina por **no pagarte** una o varias facturas?

Más información:

800 003 8537 / (+52) 55 5201 7900
marketing.mexico@solunion.com
www.solunion.mx 





Erick Ocampo Ortiz

Presidente del Comité del Sector
Público y Relaciones con Gobierno



EL AGENTE DE SEGUROS, PRIMER RESPONDIENTE

A escasos días de iniciar una nueva administración, el sector Asegurador registra el cierre de un periodo presionado por diversos factores, la inflación en el costo de los servicios requeridos para la atención médica, así como las afectaciones a la cadena de suministro en partes y refacciones; sin embargo, el reto que afronta el país y el Sector en materia de seguridad es la tarea más importante, aquí es donde hay que entender la figura del primer respondiente como principal actor en el resguardo de pruebas y elementos disponibles, garantizando su debido manejo y no se alteren, destruyan o desaparezcan,

¿Quién actúa como primer respondiente en caso de materializarse el contrato?

la impartición de la justicia se desprende del correcto actuar de esta figura.

En materia de seguros el Agente es responsable de que los hechos para evaluar el riesgo sean debidamente declarados para que el Asegurado cuente con las garantías de que las coberturas que está adquiriendo serán respondidas por la Aseguradora, en esta interacción el intercambio de información y declaraciones son sumamente relevantes, pero...

Evidentemente el Agente de Seguros es la única figura reconocida para realizar esta tarea. Hoy los más de 80 mil Agentes que conformamos el sector y contamos con una cédula vigente, respaldamos nuestro actuar ante cualquier error u omisión frente a nuestros clientes, sean Personas Físicas, Morales o entidades de gobierno.



Es imperante resaltar a través de las diversas cámaras la necesidad de la intervención del Agente de Seguros, como el especialista y profesional que es, orienta sobre la correcta interpretación de las circunstancias importantes para la apreciación del riesgo y cuya trascendencia en relación a la validez del contrato de Seguro queda patente conforme lo establece la Ley Sobre el Contrato de Seguro, la actividad del Agente de Seguros puede realizarse solo después de otorgada la Cédula de Agente, en la que se indica el tipo de riesgos sobre los cuales se puede actuar, su otorgamiento y desempeño se encuentra regulado y supervisado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, que quede claro, los Agentes de Seguros somos el primer respondiente ante cualquier eventualidad que tengan sobre los riesgos que contratan nuestros Asegurados, sin nosotros se limita la defensa y garantía de los derechos del beneficiario del Seguro.

Vender a crédito no debe ser un riesgo para tu empresa



El Seguro de Crédito es una herramienta financiera que permite a las empresas **potencializar su crecimiento** protegiéndolas del riesgo de no pago de sus ventas a crédito



Iñaki Aburto Pedrote
Presidente del Comité de Jóvenes

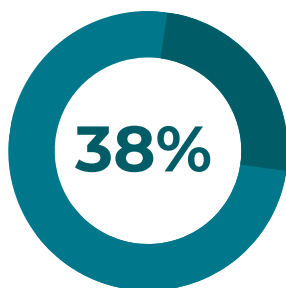
El futuro de los Agentes de Seguros



Vivimos en una sociedad en constante movimiento, cambios y evolución, y en los Seguros esto no es ninguna novedad, pues cada día nos enfrentamos a constantes retos y por supuesto, la necesidad de cubrir los nuevos riesgos a los que podamos estar expuestos.

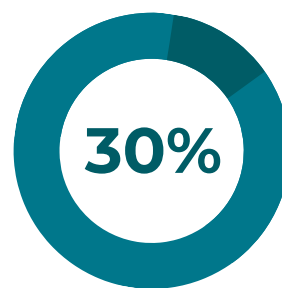
Si nos ponemos a analizar la historia de la humanidad encontraremos que los Seguros han sido siempre una herramienta en constantes cambios, con la necesidad de evolucionar conforme nos vamos enfrentando a nuevos retos, hábitos y formas de vivir... Hace algunos años nadie se hubiera imaginado que podrían existir Seguros de gastos médicos para sus mascotas, o bien, que pudiéramos ocasionar un daño con un dron o tenernos que proteger ante algún ataque cibernético.

Según cifras del INEGI en 2023:



De la población económicamente activa en México esta compuesta por jóvenes de entre **15 y 29 años de edad.**

En cuanto a los Agentes de Seguros, un estudio reciente de la AMIS, revelo que, en promedio:



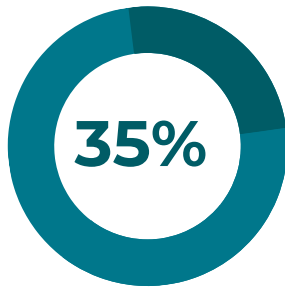
De los Agentes tienen menos de **35 años de edad.**

Los Agentes jóvenes tenemos un gran compromiso y reto de poder transmitir información clara y objetiva que genere valor y pueda ser más entendible y coloquial para todos los usuarios de Seguros, ya que, de acuerdo a otro estudio realizado por la CONDUSEF:

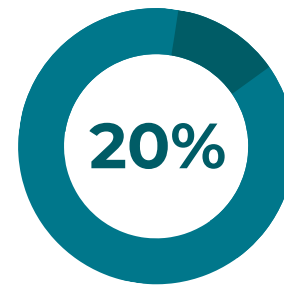
60%

de los mexicanos no entiende completamente las coberturas de sus Seguros.

Por otro lado, la AMIS reporta:



De los Agentes jóvenes que utilizan estrategias digitales presentan un crecimiento en sus comisiones.



En comparación con el que solamente utiliza métodos tradicionales.

Es por eso, que los Agentes de seguros debemos de especializarnos en un nicho de mercado específico y aprovechar las tendencias de digitalización para tener mayor éxito y seguir capacitándonos constantemente y profesionalizarnos más para estar preparados y poder participar de manera activa en el Sector Asegurador y hacer de México un país con mayor cultura de aseguramiento.

Los Agentes de Seguros hoy en día, no solamente tenemos que dominar el mundo de los Seguros, sino que debemos de contar con suficientes herramientas digitales que faciliten nuestra operación y conocer a detalle cuestiones medicas, así como dominar todos los aspectos legales y regulaciones con las que debemos de cumplir, además de colaborar en todo momento con las aseguradoras, tras la sofisticación de los procesos a los que como sector nos estamos enfrentando, ya que en este momento, muchas aseguradoras están trasladando cada vez más responsabilidades a los Agentes, y haciéndonos participes ante cualquier circunstancia futura con la suscripción de cualquier Seguro.

Considero que el futuro de los Agentes de Seguros en México y en el mundo dependerá en gran medida de su profesionalización, así como de capacidades de adaptación.

Innovar para servir

momento
seguros

Planes a tu medida. Pagos flexibles. Sin letra pequeña.

En Momento Seguros, nos enorgullece ser una empresa que ha abrazado la tecnología como una herramienta esencial para transformar el sector asegurador. Sin embargo, nuestra vocación tecnológica no busca eliminar el factor humano, sino más bien potenciarlo. Creemos firmemente que la tecnología debe estar al servicio de las personas, permitiendo a los agentes de seguros ser más eficientes y ofrecer un servicio de mayor calidad a sus clientes. Nuestra misión es clara: innovar para servir, siempre poniendo al cliente y la relación humana en el centro de todo lo que hacemos.

La revolución digital en la industria aseguradora

El sector asegurador, al igual que muchos otros, ha experimentado transformaciones significativas en los últimos años. La digitalización ha permitido automatizar procesos, reducir tiempos de espera y, en muchos casos, personalizar la experiencia del cliente. Sin embargo, la verdadera promesa de la tecnología en este campo radica en su capacidad para complementar la labor de los agentes de seguros, quienes son el rostro y la voz de la empresa ante los asegurados.



POR LOIS ROGEL
16 de agosto de 2024



En Momento Seguros, estamos convencidos de que los agentes de seguros desempeñan un papel fundamental en la construcción de relaciones de confianza con los clientes. Son ellos quienes entienden las necesidades específicas de cada persona y ofrecen soluciones personalizadas. En este sentido, la tecnología debe ser vista como una extensión de su capacidad para atender a los asegurados, permitiéndoles dedicar más tiempo a lo que realmente importa: la atención personalizada y el asesoramiento experto.





La revolución digital en la industria aseguradora

Inteligencia artificial al servicio de la eficiencia

La inteligencia artificial ha emergido como una herramienta clave para mejorar la eficiencia operativa de los agentes de seguros. A través de sistemas de IA, es posible automatizar tareas rutinarias como la recopilación de datos, cotejo de documentos o la cotización de riesgos estándar. Estas tareas, que tradicionalmente requerían un considerable esfuerzo manual, ahora pueden ser realizadas de manera rápida y precisa, liberando tiempo para que los agentes se enfoquen en actividades de mayor valor agregado.

A modo de ejemplo, en Momento

Seguros hemos implementado soluciones de inteligencia artificial que permiten a nuestros agentes realizar cotizaciones de flotillas o de carteras de renovaciones en minutos, y sin necesidad de trabajo manual. Gracias a nuestras herramientas de IA, la información necesaria para la cotización se extrae automáticamente de las carátulas de su última póliza o de otras cotizaciones (pdf). Una vez extraída la información, un algoritmo hace en segundos el match de catálogos de vehículos, para luego generar la cotización – todo sin necesidad de intervención manual. Este tipo de innovaciones no solo acelera el proceso, sino que también minimiza los errores y permite a los agentes concentrarse en ofrecer un mejor servicio al cliente.

Otro ejemplo, los chatbots impulsados por IA pueden manejar consultas básicas de los asegurados, proporcionando respuestas inmediatas y redirigiendo las solicitudes más complejas a los agentes humanos. De esta manera, los agentes pueden concentrarse en resolver casos que requieren un juicio más sofisticado, mejorando la experiencia del cliente y reduciendo los tiempos de respuesta. En el caso de Momento Seguros, ya contamos con un agente virtual que puede responder dudas sobre nuestra compañía y las coberturas que ofrecemos a potenciales clientes, también puede pedirles la información requerida para cotizar y enviarles el pdf de la misma – todo sin necesidad de intervención humana, para que el agente sólo entre cuando realmente hay dudas sofisticadas.



Tecnología y empatía: una combinación necesaria

Si bien la tecnología ofrece innumerables beneficios, es crucial recordar que el elemento humano sigue siendo insustituible. La empatía, la capacidad de escuchar y comprender a los clientes en momentos difíciles, es algo que la tecnología, por avanzada que sea, no puede replicar en su totalidad. Por ello, la integración de IA y otras tecnologías debe realizarse con un enfoque que priorice el servicio al cliente.

En Momento Seguros, entendemos que las herramientas tecnológicas deben ser diseñadas para complementar y no reemplazar la interacción humana. Un agente de seguros equipado con tecnología de punta puede ofrecer un servicio más rápido y eficiente, pero es su capacidad para empatizar y conectar con los asegurados lo que realmente hará la diferencia. La innovación, por lo tanto, debe ser vista como un medio para fortalecer estas conexiones humanas y no como un fin en sí mismo.

“Un futuro prometedor”

La adopción de la inteligencia artificial y otras tecnologías avanzadas en la industria aseguradora es una tendencia que en crecimiento. Aquellas empresas que se integran estas herramientas de manera efectiva, poniendo siempre al cliente en el centro de su estrategia, serán las que lideren el mercado en los próximos años.

En Momento Seguros, estamos comprometidos con esta visión. Creemos que la tecnología y la inteligencia artificial no son solo motores de eficiencia, sino también catalizadores de un mejor servicio. Al poner estas innovaciones al servicio de nuestros agentes de seguros, no solo optimizamos nuestras operaciones, sino que también reforzamos nuestro compromiso con la atención al cliente. Innovar para servir, en este contexto, significa utilizar la tecnología para potenciar el factor humano, permitiendo a los agentes ofrecer un servicio más cercano, eficiente y adaptado a las necesidades de cada asegurado.




POR LOIS ROGEL
16 de agosto de 2024

momento
seguros



Antonio Murguía Pozzi

Presidente del Comité Legal



De la Fianza al Seguro de Caución: Una Revolución en el Mercado Inmobiliario.

En el mercado mexicano, están emergiendo productos innovadores en el ámbito de las Fianzas y Seguros de caución, lo que marca el inicio de una verdadera revolución y presenta nuevas oportunidades para los Asociados de AMASFAC.

Estos productos se destacan por su uso de tecnología de vanguardia, incluyendo Inteligencia Artificial (IA), analítica avanzada de datos, machine learning y modelos predictivos, los cuales se aplican para la selección y suscripción de riesgos. En este artículo, me enfocaré en la evolución de la tradicional **FIANZA DE ARRENDAMIENTO HACIA EL NUEVO SEGURO DE CAUCIÓN PARA CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO.**

LA FIANZA DE ARRENDAMIENTO TRADICIONAL

Como Agentes de Fianzas, sabemos que la Fianza de arrendamiento no ha logrado desarrollarse plenamente en el país. Cuando ofrecemos una fianza a un arrendador, a menudo encontramos objeciones relacionadas con la dificultad para contratar y cobrar la renta en caso de incumplimiento del inquilino. Por su parte, los inquilinos suelen objetar el costo de la Fianza y la necesidad de otorgar garantías específicas a favor de la afianzadora. El resultado final es que tanto arrendadores como arrendatarios prefieren optar por un depósito en efectivo y la firma de un aval con un bien raíz libre de gravámenes.

A diferencia de la fianza, el Seguro de caución permite a las aseguradoras obtener garantías de recuperación, igual que la Fianza, Sin embargo esto no es obligatorio.

Aquí es donde ha surgido una verdadera innovación. La contratación de una Póliza de Seguro de caución para arrendamiento se realiza en línea, y la aseguradora solicita únicamente información básica del inquilino (CURP, comprobante de domicilio, INE), del inmueble y del propietario.



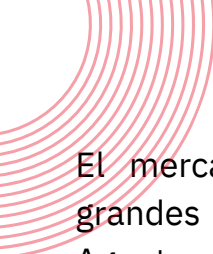
Con esta información, la Aseguradora lleva a cabo una investigación exhaustiva en línea, la cual no tarda más de 10 minutos. Durante este proceso, consulta más de 2,000 fuentes de información y bases de datos públicas para verificar la identidad del inquilino, la veracidad de los documentos presentados y sus antecedentes crediticios, laborales, judiciales y penales.

Con base en los resultados de esta investigación, la Aseguradora decide si acepta y suscribe el riesgo durante el plazo de vigencia, emitiendo una Póliza con coberturas que incluyen: garantía de pago al propietario del inmueble en un plazo de 5 días por las rentas adeudadas por el inquilino, los gastos y servicios de mantenimiento, o una indemnización en caso de que el inquilino no desocupe el inmueble.

La Aseguradora se subroga en los derechos del propietario y procederá al cobro de los adeudos que el inquilino haya tenido.

La Oportunidad

El mercado de Fianzas y Seguros de caución en México está experimentando una transformación significativa impulsada por la innovación tecnológica. La tradicional Fianza de arrendamiento, que ha enfrentado desafíos para desarrollarse plenamente en el país, está siendo superada por el Seguro de caución, que ofrece una solución más moderna, eficiente y adaptable a las necesidades actuales del mercado inmobiliario.



El mercado inmobiliario mexicano ofrece grandes oportunidades para todos los Agentes AMASFAC. Para conocer y aprovechar las nuevas herramientas y tecnologías que están transformando el sector y encontrar soluciones más efectivas y adaptadas a las necesidades de protección de nuestros clientes.

Los Agentes de Seguros debemos estar dispuestos a innovar y adaptarnos a las nuevas tendencias del mercado para mantenernos competitivos y brindar soluciones que respondan a las necesidades actuales de nuestros clientes.

El crecimiento y la evolución del mercado inmobiliario presentan una excelente oportunidad para que los Agentes amplíemos nuestra cartera de productos y llegar a nuevos clientes.





Zaira Ávalos Meléndez

Presidenta del Comité de
Responsabilidad Social



AMASFACTON

El AMASFACTON 2024, es la 4ta edición de la carrera, se perfila como el mayor evento que busca fomentar la responsabilidad social en el sector asegurador de México.

Organizada por la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (AMASFAC), esta carrera tiene como objetivo integrar a las Aseguradoras, Agentes y funcionarios en un esfuerzo conjunto para apoyar a diversas Asociaciones civiles que atienden a grupos vulnerables.

Objetivos y Beneficiarios

El AMASFACTON 2024, programado para el 8 de septiembre de 2024, se propone aumentar la participación y el impacto social al beneficiar a 26 asociaciones civiles que trabajan en causas como el apoyo a niños con discapacidad, mujeres que han sufrido abuso, adultos mayores en situación de abandono, mascotas en situación de calle, y poblaciones rurales en zonas vulnerables.

Este enfoque no solo busca recaudar fondos, sino también crear conciencia sobre las problemáticas que enfrentan estos grupos y la importancia de brindarles apoyo.

Participación y Logística

La carrera está abierta a todos, incluyendo a niños y mascotas, lo que la convierte en un evento inclusivo. Los participantes podrán elegir la distancia de su predilección, entre 1, 3, 5 y 10 kilómetros, adaptándose a diferentes niveles de habilidad y condición física.



La inscripción tiene un costo de 450 pesos adultos, 300 pesos niño y 100 pesos mascota. El proceso de inscripción es muy sencillo, se hace el depósito directo a la Asociación Civil que deseen beneficiar y una vez hecho el depósito se completa el registro en la siguiente liga:



Impacto y Crecimiento

Desde su primera edición, la AMASFACTON ha mostrado un crecimiento notable. En su debut, contó con la participación de 300 corredores y nueve asociaciones civiles, mientras que en la segunda edición, estos números se elevaron a 800 corredores y 16 asociaciones. Para 2024, la meta es alcanzar 1,800 corredores y 26 asociaciones, triplicando así la participación inicial y ampliando el alcance de su impacto social.

Conclusión

El AMASFACTON 2024 no solo es una carrera, sino un movimiento que busca unir al sector asegurador en torno a la responsabilidad social. Al involucrar a diferentes actores de la comunidad, se promueve un sentido de solidaridad y compromiso hacia aquellos que más lo necesitan. Este evento representa una oportunidad única para que los participantes contribuyan a causas significativas mientras disfrutan de una actividad saludable, enriquecedora y de unidad en el sector.

Agentes de seguros: Precursores del cambio

¿Cómo impacta tu trabajo la vida de tus clientes?

Después de más de 30 años en el mundo de los seguros, he tenido la suerte de conocer a muchos agentes increíbles.

Cada uno de ustedes tiene una historia única, pero comparten dos cosas, **dedicación y esfuerzo**. Ustedes, los agentes de seguros, son verdaderos héroes que, cada día, trabajan para proteger a las personas.

Quiero compartir algunas ideas sobre lo que hace tan especial su labor: **la importancia de los agentes, la agilidad e innovación, y siempre poner al cliente en el centro**.

La Importancia de los agentes de seguros.

Desde el momento en que un cliente llega buscando una póliza hasta cuando necesita hacer un reclamo, los agentes de seguros están ahí para guiar y apoyar. No solo venden seguros; **construyen relaciones**.

Los agentes son consejeros y amigos que ayudan a las personas a superar situaciones complicadas. Su conocimiento y capacidad para escuchar y entender a sus clientes los convierte en figuras esenciales. Hoy en día, cuando la información está al alcance de todos, el valor del asesoramiento personalizado es más importante que nunca.

Los agentes no solo explican las coberturas y exclusiones de las pólizas; también **adaptan las soluciones a las necesidades específicas de cada cliente**, ofreciendo un servicio que



Juan Ignacio González.
Director General de HDI SEGUROS.

ninguna herramienta digital puede igualar en términos de humanidad y cercanía.

Agilidad e innovación: claves del éxito.

La automatización, la inteligencia artificial y el "machine learning" transforman todos los sectores, y los seguros no son la excepción. Estas tecnologías pueden analizar grandes volúmenes de datos, identificar patrones y predecir riesgos con gran precisión. Pero lo mejor es que los agentes pueden utilizarlas para mejorar y agilizar su trabajo diario.

Imagina poder ofrecer a tus clientes recomendaciones personalizadas basadas en análisis predictivos o gestionar reclamaciones en tiempo real gracias a sistemas automatizados. **Estas herramientas no reemplazan al agente sino que potencian su capacidad para ofrecer soluciones más**



rápidas y efectivas. Los agentes que aprovechen estas tecnologías liderarán el mercado y brindarán un servicio excepcional que combine lo mejor de la inteligencia humana y la artificial.

Poniendo al cliente en primer lugar.

En el centro de toda estrategia exitosa está el cliente. **Comprender y anticipar sus necesidades es fundamental.** Hoy más que nunca, los clientes buscan experiencias personalizadas y relevantes. Quieren sentir que las empresas los entienden y se preocupan por sus necesidades individuales.

Los agentes de seguros juegan un papel crucial en esto. Al conocer a fondo a sus clientes, pueden ofrecerles productos y servicios que realmente les importan. No se trata solo de vender una póliza, sino de acompañar al cliente en su vida diaria, adaptándose a sus cambios y evoluciones.

Para estar verdaderamente centrados en el cliente, es vital entender a las nuevas generaciones. Los millennials y la Generación Z tienen expectativas diferentes; valoran la transparencia, la inmediatez y la personalización. Estar preparados para atender sus gustos y preferencias es esencial para seguir siendo relevantes en el mercado, ya que son clientes actuales o lo serán en el futuro.

Creadores de historias de éxito.

Los agentes de seguros, en resumen, son mucho más que vendedores de pólizas. Son asesores patrimoniales y **creadores de historias de éxito.**

Ofrecen seguridad y tranquilidad en los momentos que más se necesitan, transformando vidas. Al adoptar nuevas tecnologías, mantener siempre al cliente en el centro de su actividad y continuar desarrollándose profesionalmente, los agentes de seguros pueden seguir siendo **impulsores del cambio en nuestra sociedad.**

Les invito a seguir innovando, aprendiendo y, sobre todo, a no perder jamás de vista la importancia de su labor. **Sientan siempre orgullo por lo que hacen.** Juntos, podemos construir un futuro más seguro y próspero para todos.

En **HDI SEGUROS**, creemos en ustedes y estamos aquí para apoyarlos en cada paso del camino. Porque en **HDI SEGUROS**, **somos "Tu Compañía"**.

Juan Ignacio González

Director General de HDI SEGUROS.



HDI
SEGUROS

TU COMPAÑÍA

En **HDI SEGUROS** valoramos tu compromiso de brindar a tus clientes la asesoría que necesitan para sentirse seguros y protegidos.

Gracias a ti, ellos confían en que están eligiendo un seguro que cuida de su bienestar. Recuerda que contamos con un amplio portafolio de seguros de **Autos, Daños y Gastos Médicos Mayores**, para proteger lo que más quieren.

¡Sigamos cuidándolos juntos!



Cristóbal Ponce Miranda

Presidente del Comité de Salud y Vida



VARIABLES QUE MÁS IMPACTAN EN EL INCREMENTO DE LAS PRIMAS DE LOS SEGUROS DE GASTOS MÉDICOS MAYORES INDIVIDUAL/FAMILIAR.

Uno de los mayores retos para los Agentes de Seguros en el ramo de gastos médicos mayores individual es explicar a los clientes, año tras año, las razones detrás del aumento de la prima del Seguro. Para apoyar a nuestros Asociados, en AMASFAC hemos preparado este documento en el que se exponen las principales variables que influyen en el incremento de las primas de estos Seguros.

Las cinco variables que más influyen en el incremento anual de las primas de Seguros de gastos médicos mayores individual/familiar son:

1. Cambio de edad del Asegurado.
2. Inflación médica privada.
3. Mayor incidencia de enfermedades.
4. Innovaciones tecnológicas y médicas.
5. Experiencia propia de la Póliza.

A continuación, se presenta una explicación detallada de cada una de estas variables:

1. CAMBIO DE EDAD DEL ASEGURADO.

Una de las bases fundamentales del modelo de tarifas de los Seguros de gastos médicos mayores individual es la edad del Asegurado. Generalmente, a medida que una persona envejece, el riesgo de desarrollar enfermedades aumenta debido al deterioro gradual de los órganos y las funciones Asociadas. Esto implica que en cada renovación, la Póliza incrementará en un porcentaje basado en el cambio de edad de cada uno de los integrantes de la Póliza.

2. INFLACIÓN MÉDICA PRIVADA.

La inflación médica privada se refiere al aumento en el costo de los servicios médicos, tales como hospitalizaciones, insumos médicos, honorarios médicos, medicamentos y estudios, entre otros. En el 2023, la inflación médica privada en México se estimó en alrededor del 17% anual, según diversas fuentes del Sector Asegurador y consultoras especializadas, superando significativamente la tasa general de inflación.



Este aumento en los costos de los servicios de salud impacta directamente en la siniestralidad y, por lo tanto, en el costo de la póliza.

Según el estudio “Inflación Médica y su Impacto en Gastos Médicos y Salud” de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), los principales componentes que impactan en la siniestralidad del Seguro de gastos médicos son:

- Gastos Hospitalarios = 49.1%
- Honorarios Médicos = 15.6%
- Medicamentos = 15.4%
- Otros Gastos* = 19.9%

Otros gastos se componen de estudios auxiliares, pruebas de gabinete y vacunas entre otros.

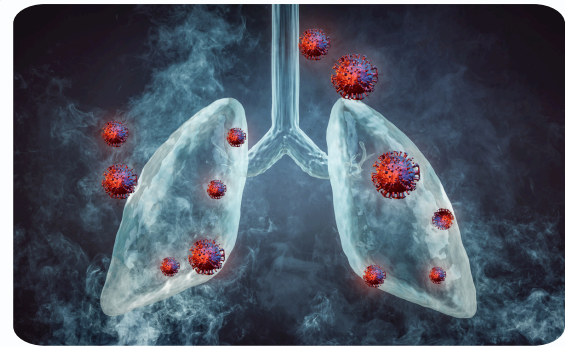
3. MAYOR INCIDENCIA DE ENFERMEDADES.

En México, las enfermedades con mayor incidencia son las enfermedades crónico-degenerativas. Según el INEGI, en 2023, las principales causas de mortalidad fueron:

a) **Enfermedades Cardiovasculares:** Incluyen infartos, insuficiencia cardíaca, y otras afecciones relacionadas con el corazón.

- b) **Diabetes Mellitus:** Una de las principales causas de morbilidad y mortalidad en México, afectando a una gran parte de la población adulta.
- c) **Tumores Malignos:** Los tipos más comunes son cáncer de mama, próstata, y cervicouterino, que representan una alta carga para el sistema de salud.
- d) **Hipertensión Arterial:** Muy prevalente, especialmente en personas mayores, contribuye a un alto riesgo de enfermedades cardiovasculares.

Estos padecimientos se caracterizan por producir una amplia y compleja serie de alteraciones en la salud, de carácter crónico; es decir, que se mantienen en el tiempo y son progresivos, afectando incluso a personas jóvenes. Esta mayor incidencia incrementa la demanda de servicios médicos, la siniestralidad y por consiguiente, el costo de las primas de seguro.



4. INNOVACIONES TECNOLÓGICAS Y MÉDICAS.

El avance constante en tecnología médica y el desarrollo de tratamientos innovadores representan una gran promesa para mejorar la salud y la calidad de vida de las personas. Sin embargo, estos avances también conllevan un impacto significativo en el costo de los servicios de salud, lo que se refleja directamente en el aumento de las primas de los Seguros de gastos médicos mayores.

Nuevas tecnologías, como equipos de diagnóstico de última generación, procedimientos quirúrgicos mínimamente invasivos y terapias personalizadas, requieren inversiones significativas en investigación, desarrollo e infraestructura. Estos costos iniciales se transfieren a los servicios médicos, encareciendo los tratamientos.

Asimismo, los medicamentos innovadores, especialmente aquellos dirigidos a enfermedades crónicas o complejas, suelen tener precios elevados debido a los largos procesos de desarrollo y a la inversión en biotecnología avanzada. Aunque estos medicamentos son efectivos, elevan considerablemente el costo total del tratamiento para los pacientes.

El uso de tratamientos más costosos y frecuentes, provoca un aumento de la siniestralidad y obliga a las Aseguradoras a ajustar las primas para poder mantener la viabilidad financiera del ramo y la sostenibilidad del sistema de Seguros.

5. LA EXPERIENCIA PROPIA DE LOS ASEGURADOS DE LA PÓLIZA.

En el pasado, los modelos de primas de los seguros de gastos médicos mayores se fundamentaban en un principio de mutualidad equitativa, donde todos los asegurados participaban en la siniestralidad de manera igualitaria. Esto significaba que los siniestros se distribuían entre todos los asegurados sin penalización ni distinción por la experiencia individual. Sin embargo, este modelo ha cambiado significativamente en los últimos años.

Actualmente, cada vez más compañías de seguros han adoptado un enfoque donde la experiencia individual de siniestros se convierte en un factor determinante para el cálculo de las primas de renovación. Este enfoque refleja una tendencia hacia un sistema más individualizado, en el cual los asegurados que han tenido siniestros, especialmente aquellos de naturaleza catastrófica, enfrentan un incremento más pronunciado en sus primas. Este modelo busca mantener en la mutualidad a las personas sanas y que no han tenido siniestros, ofreciéndoles menores porcentajes de incremento, para incentivarlos a continuar con su seguro, lo que a su vez beneficia a los asegurados que ya tienen siniestros.



La Importancia de la Prevención y los Hábitos de Salud

Este enfoque subraya la importancia de los buenos hábitos de salud y la prevención. Aunque en muchas ocasiones los siniestros son inevitables, en otras, están directamente relacionados con estilos de vida y comportamientos que aumentan el riesgo de enfermedades graves y complicaciones médicas. Por tanto, adoptar un enfoque preventivo no solo puede mejorar la calidad de vida del asegurado, sino también contribuir a mantener primas más estables y accesibles a lo largo del tiempo.



CONCLUSIÓN:

No podemos resignarnos a aceptar estos altos incrementos indefinidamente, ya que el seguro de gastos médicos se está volviendo cada vez menos accesible para muchos asegurados. En AMASFAC, promovemos iniciativas y participamos en foros con instituciones como AMIS y organizaciones gubernamentales, con el objetivo de encontrar alternativas que mejoren el modelo de seguros de gastos médicos mayores. Sin embargo, este será un camino largo y complicado, y requerirá un esfuerzo conjunto.

Por esta razón, los asegurados necesitan el apoyo de agentes de seguros profesionales, quienes pueden revisar y encontrar opciones que permitan ajustar el costo de renovación de sus pólizas, asegurando así la continuidad de la importante protección que les brinda un seguro de gastos médicos mayores. Es crucial que los agentes de seguros nos sigamos capacitando y actualizando para brindar el mejor asesoramiento a nuestros clientes en estos tiempos de constantes cambios y desafíos.



SICAS®: Sistema Integral para el Control Administrativo de Seguros y Fianzas.

Este año, **SICAS®** celebró su 25 aniversario, consolidándose como un *sistema pionero en el sector asegurador*. La conmemoración de este hito se llevó a cabo el 20 de junio en el **hotel MARRIOT de Paseo de la Reforma**, donde clientes y personalidades del medio asegurador se reunieron para hacer un recorrido por la historia desde su fundación en 1999.

Innovación y experiencia:

SICAS®

Durante el evento, se presentó una línea de tiempo que destacaba los logros alcanzados y las innovaciones que han ido integrando al sistema. Desde un cambio de imagen hasta el lanzamiento de nuevas soluciones, **SICAS®** continúa posicionándose como un aliado esencial para los agentes de seguros y afianzadores.

Entre las actividades destacadas del evento, los asistentes participaron en dinámicas donde tuvieron la oportunidad de ganar una personalización completa de la app **MI Seguros** y horas de capacitación, lo que refuerza el



compromiso de **SICAS®** con la mejora continua de sus productos y servicios. Asimismo, se otorgaron reconocimientos a los clientes que han acompañado a la empresa desde sus inicios, celebrando la confianza y fidelidad que han mantenido a lo largo de los años.

"El futuro tecnológico promete transformar nuestras vidas de formas inimaginables," afirmó uno de los representantes de **SICAS®** durante el evento, reflejando la visión de la compañía de seguir impulsando la innovación en el sector asegurador.

"Lo mejor está por venir, y juntos seremos los arquitectos de un mañana más brillante y avanzado."

En un entorno cada vez más competitivo y digitalizado, la innovación es clave para mantenerse a la vanguardia. El sector asegurador no es la excepción, y dos nombres

destacan por su constante evolución y compromiso con la mejora de la experiencia del cliente: **SICAS® y MISeguros.**

Estas dos herramientas están revolucionando la forma en que los agentes de seguros operan, gestionan y se comunican con sus asegurados, mejorando tanto la eficiencia como la satisfacción del cliente.

La transformación de la operación con MISeguros.

En un mundo donde la eficiencia y la experiencia del cliente lo son todo, MISeguros se presenta como una solución integral para los agentes de seguros. Esta aplicación ofrece una administración simplificada de pólizas y una comunicación eficiente, que permite a los agentes tener todo bajo control en un solo lugar. Con acceso centralizado a todas las pólizas y actualizaciones en tiempo real, los agentes pueden evitar





errores y trabajar de manera más ágil, un factor crítico en un sector donde los detalles importan.

Miseguros no solo mejora la eficiencia interna, sino que también permite una comunicación fluida con los asegurados a través de notificaciones automáticas y un sistema de tickets de servicio, que agiliza las respuestas ante cualquier inquietud.

La aplicación también ofrece asistencia en caso de accidentes, proporcionando guías detalladas y recursos de emergencia que tranquilizan a los clientes en momentos críticos.

Uno de los aspectos más destacados es la integración de **Miseguros con SICAS®**, un sistema reconocido por su capacidad para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado asegurador. Esta sincronización

automática elimina duplicaciones y errores, mejorando tanto la eficiencia como la precisión en la gestión de datos sensibles.

El camino hacia el futuro

Con una combinación perfecta entre la funcionalidad de **MISeguros** y la robustez de **SICAS®**, los agentes de seguros tienen a su disposición herramientas que no solo optimizan la operación diaria, sino que también mejoran la experiencia de los asegurados.

Ambas plataformas representan un compromiso firme con la innovación y la mejora continua, ofreciendo soluciones que evolucionan a la par del mercado.

El futuro del sector asegurador está marcado por la tecnología, y tanto **SICAS®** como **MISeguros** están decididos a liderar esta transformación.

¿Estás listo para ser parte de esta revolución digital?





Al adquirir una licencia SICAS®
tienes acceso **GRATUITO** a:



La app de consulta ideal para tus asegurados.



Lleva la gestión de tu cartera en el bolsillo.



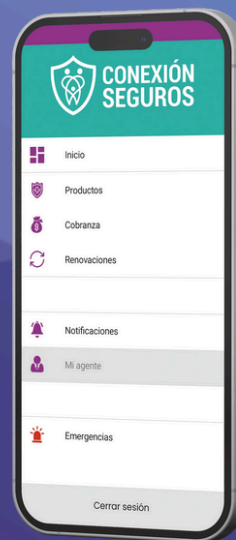
sicasonline.net



¿Sabías que?

SICAS LITE

Al adquirir una licencia SICAS Lite®
tienes acceso **GRATUITO** a:



sicaslite.net



Jorge Salas Fernández
Presidente del Comité de
la Semana de la Previsión y Responsabilidad

SEMANA NACIONAL DE LA PREVISIÓN Y RESPONSABILIDAD

¿QUÉ ES LA SEMANA NACIONAL DE LA PREVISIÓN Y RESPONSABILIDAD?

La semana de la previsión es una estrategia a nivel Nacional con el objetivo de crear conciencia en los niños y jóvenes, para que conozcan la utilidad de identificar y prevenir riesgos para ellos y sus familias, así como las medidas que pueden tomar y sembrar la semilla de la importancia de tener un Seguro. Todo esto a través de una convocatoria Nacional en un concurso de dibujo y video.

ANTECEDENTES:

Dentro de los PRINCIPIOS de AMASFAC está el de participar como Asociación en actividades que contribuyan al bien de la sociedad y al progreso del País.

El objeto de nuestra Asociación es promover, enaltecer y desarrollar la actividad del Agente de Seguros y/o de Fianzas.

¿PORQUÉ Y PARA QUÉ LA SNPyr?

Como Agentes de Seguros y de Fianzas estamos en el negocio de la previsión de riesgos, y eso es mucho más que solo vender Pólizas.

La Semana de la Previsión, surge en el año de 1997, gracias a la iniciativa de quien fuera nuestra Presidente la Sra. Ana Emma Blum González (q.e.p.d.), con la finalidad de promover la cultura de la previsión entre la niñez mexicana y con esto lograr también mejorar la penetración del Seguro y de la Fianza en nuestro País, para que más personas obtengan el beneficio de estas coberturas.

Se nombró responsable del comité de la Semana de la Previsión a Don Guillermo Gómez Monrroy (q.e.p.d.), quien fue el primero en realizar el evento.

Desde entonces, la Semana Nacional de Previsión y Responsabilidad, es una de las acciones con la que AMASFAC participa como una Asociación Socialmente Responsable.

HISTORIAS

Al ser una convocatoria Nacional, sabemos que llegamos a muchas zonas y hay expectativa entre los niños y jóvenes por participar, por los premios que ganan; como por ejemplo uno de ellos nos compartió que deseaba ganar la bici porque para él representaba su medio de transporte para llegar a la escuela además que le iba a servir a su papá para ir a su trabajo.

También uno de los niños ganadores del concurso nos dijo que con la ayuda de la Tablet que había obtenido iba a poder cumplir con sus tareas en la escuela ya que era algo que le había pedido a sus papás y ellos no podían adquirir por el precio de las mismas.

Por último, recuerdo que al terminó de la presentación en una escuela publica un niño de 5to grado nos comento qué para el si era muy importante que todos los autos tuvieran seguro, le preguntamos ¿por qué? Y nos platicó que hace unos años su papá tuvo un accidente y desafortunadamente falleció en el mismo y la persona responsable que conducía el carro no tenía asegurado su carro, y fue difícil para su mamá, para él y sus hermanos salir adelante.





Estas historias nos permiten darnos cuenta que la SNPyR no es solo un concurso de dibujo o video, realmente impactamos de manera significativa a los niños, jóvenes y sus familias y al mismo tiempo se reflexionan sobre la importancia del seguro en la vida de las personas.

Sigamos participando y apoyando a esta tan loable actividad que tiene AMASFAC por más de 28 años.

Gracias a todas las escuelas, directores, socios, aseguradoras y publico en general por su apoyo y contribución a esta gran responsabilidad social que se tiene ante la sociedad mexicana.

¿Qué es primero? ¿La inclusión financiera o la inclusión digital?

ACT. MAURICIO G. ARREDONDO FERNÁNDEZ CANO
CENTRO DE EVALUACIÓN PARA INTERMEDIARIOS, S.C



Uno de los principales retos que tienen las economías en desarrollo es la inclusión financiera, ya que es muy importante para el desarrollo económico, el bienestar de la sociedad, fomentar la justicia económica, crear mejores oportunidades y que las personas mejoren su nivel de vida (Banco Mundial, 2018). Dado lo anterior, la inclusión financiera es un elemento importante para disminuir la pobreza y la desigualdad, así como permitir una mayor movilidad social; ya que las personas a través del acceso a los productos financieros, bancarios y de seguros, podrán enfrentar situaciones que afectan su estabilidad económica

Por tal motivo, se ha promovido el acceso y uso de los servicios financieros a través de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), dada su penetración en los últimos años y su facilidad de uso. En este sentido, en el reporte “La Base de Datos Global Findex 2021” del Banco Mundial se menciona que existe un incremento en el uso de los servicios financieros digitales (dinero móvil o pagos digitales), lo cual también fue derivado de la pandemia por la COVID-19; ya que muchas más personas adoptaron el dinero móvil, por la facilidad de usarlo para realizar transacciones financieras a través de sus teléfonos celulares.



EN MÉXICO, DE ACUERDO CON LA ENCUESTA NACIONAL DE INCLUSIÓN FINANCIERA (ENIF) 2021, ELABORADA POR EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI), NO ES LA DIFERENCIA

Más del

50%

de la población utiliza aplicaciones móviles para realizar movimientos y consulta de saldos.

Sólo que menos del

5%

realiza la contratación de servicios financieros a través de este medio.

95%

de la población adulta sigue utilizando como medio de pago el efectivo.

¿A qué se debe esta situación?

Se debe a la disponibilidad y penetración de los servicios digitales (internet, computadoras y teléfonos móviles) en el país; por lo que debemos fomentar la inclusión digital de la misma forma que hacemos con la inclusión financiera.

Pero, **¿qué es la inclusión digital?** Es el acceso que tiene la población a los servicios digitales, a internet y el dominio de las herramientas tecnológicas (GSMAIntelligence, 2016). En México, de acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2023, elaborada por INEGI, 97 millones de usuarios de internet de seis años o más (81.2% de la población), **97.2 millones de personas cuentan con teléfono celular** (81.4% de la población), y 16.9 millones de hogares usa una computadora (43.8% de los hogares). No obstante, todavía encontramos estados como Chiapas, Guerrero, Oaxaca y Veracruz que **menos del 75% de la población tiene acceso a internet o a telefonía móvil.**

Asimismo, en temas financieros, sólo el 27.3% utiliza el internet para operaciones de banca en línea y el **31.9% de las personas que tienen un teléfono celular inteligente lo usa para ingresar a la banca móvil**; ya que las personas prefieren usarlos para mensajería, música y redes sociales. Sin dejar de lado, las diferencias que existen en el uso de internet entre los sectores urbano (85.5% de personas) y rural (66% de personas), y que se tienen problemas recurrentes por la lentitud de la transferencia de la información, interrupciones en el servicio y exceso de información no deseada.

Por lo tanto, es importante que el sector público en conjunto con el sector privado generen estrategias para eliminar las barreras antes mencionadas, lo que permitirá contar con una mayor inclusión digital, y en consecuencia se generen los medios para complementar los elementos de una inclusión financiera integral.

Bibliografía:

- Banco Mundial (2018). <https://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/overview>
- Banco Mundial (2021). La base de datos Global Findex 2021: Inclusión financiera, pagos digitales y resiliencia en la era de la COVID-19.
- CEEY (2018). El México del 2018. Movilidad Social para el Bienestar. México. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- CNBV (2021). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021: Reporte de resultados. Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- ENDUTIH (2023). Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2021. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- GSMAIntelligence (2016). Inclusión digital en América Latina y el Caribe. GSMA Intelligence.

20 años de excelencia

en la aplicación de exámenes del sector asegurador y afianzador

En el CEI, llevamos dos décadas aplicando exámenes con total transparencia y rigor para obtener y refrendar la cédula de agente de seguros y fianzas.

Con oficinas en CDMX y Guadalajara, y sedes asiduas en 11 ciudades clave, programamos en promedio 25 mil exámenes y atendemos a 17 mil personas cada año.

Ofrecemos aplicaciones a solicitud en todo el país en modalidad de grupos cerrados.



 ExamenCEI

 @examenCEI

 CEI Centro de Evaluación para Intermediarios

www.examencei.com.mx

Autorizado por la CNSF




Confía en quienes lideran la aplicación de exámenes del sector asegurador en México.

20  **CEI**
VIGÉSIMO ANIVERSARIO
CENTRO DE EVALUACIÓN
PARA INTERMEDIARIOS



Juan Carlos Arana Marín

Presidente del Comité de Tecnología



La Tecnología como aliado clave del Agente de Seguros: El papel de AMASFAC en la era digital

En la actualidad, la tecnología está transformando todos los Sectores, y el mundo de los Seguros no es la excepción y expertos en un entorno cada vez más digitalizado.

Sin embargo, el cambio tecnológico no solo implica una adaptación a nuevas herramientas y sistemas, sino también una oportunidad para los Agentes de Seguros en México de fortalecer su rol como asesores confiables y expertos en un entorno cada vez más digitalizado. Como presidente del Comité de Tecnología de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (AMASFAC), quiero compartir con ustedes la importancia de involucrarse en estos avances y cómo nuestra Asociación está liderando la integración de la tecnología en nuestra profesión.

El impacto de la tecnología en la labor del Agente de Seguros

El avance tecnológico ha generado una transformación significativa en la forma en que los Agentes de Seguros interactúan con sus clientes. Desde la automatización de procesos hasta la implementación de plataformas digitales, la tecnología ha mejorado la eficiencia operativa y la capacidad de respuesta en nuestro trabajo. Sin embargo, a pesar de los beneficios, es fundamental recordar que las herramientas tecnológicas son solo eso: herramientas. El verdadero valor sigue residiendo en la experiencia, el conocimiento y el compromiso del Agente de Seguros.

Aquí es donde la AMASFAC juega un papel crucial. Nuestra Asociación se ha propuesto no solo mantener a los Agentes al tanto de las últimas tendencias tecnológicas, sino también proporcionar la capacitación necesaria para que puedan aprovechar estas herramientas al máximo. La AMASFAC entiende que un Agente capacitado es un Agente más eficiente, y por ende, un mejor asesor para sus clientes.

Retos y oportunidades en la implementación de la tecnología


La implementación de nuevas tecnologías trae consigo varios retos. Uno de los principales es la necesidad de adaptarse rápidamente a los cambios y mantenerse actualizado en un entorno que evoluciona constantemente. Los Agentes de Seguros en México enfrentan la tarea de integrar estas tecnologías en sus operaciones diarias sin perder de vista la atención personalizada que caracteriza a nuestra profesión.

En AMASFAC, estamos conscientes de estos desafíos y hemos estado trabajando arduamente para ofrecer soluciones que faciliten esta transición. Desde plataformas de gestión de clientes hasta herramientas de análisis de datos, nuestro objetivo es brindar a los Agentes de Seguros las herramientas que necesitan para competir en un mercado cada vez más digital. Pero no se trata solo de adoptar tecnología; se trata de entender cómo utilizarla para mejorar el servicio al cliente y fortalecer la relación con ellos.

El valor agregado del Agente de Seguros en la era digital

A pesar de los avances tecnológicos, el Agente de Seguros sigue siendo una pieza clave en el proceso de compra y uso de Seguros. La tecnología puede automatizar procesos y ofrecer información, pero no puede reemplazar la experiencia y el juicio de un Agente capacitado. Los clientes confían en los Agentes no solo para obtener una Póliza, sino para recibir asesoría personalizada que se adapte a sus necesidades específicas.



A hand with the index finger pointing upwards, set against a blue background featuring a faint world map and digital-style lines. The hand is positioned on the left side of the page, with the finger pointing towards the top center.

En este contexto, pertenecer a AMASFAC no solo proporciona acceso a las últimas herramientas tecnológicas, sino que también fomenta el desarrollo de habilidades que permiten a los Agentes destacar en su labor diaria. La capacitación continua y la interacción con otros profesionales del Sector son elementos que enriquecen la práctica profesional y aseguran que los Agentes de AMASFAC estén siempre un paso adelante.

La importancia de unirse y participar en AMASFAC

Como presidente del Comité de Tecnología de AMASFAC, estoy convencido de que el futuro de nuestra profesión depende en gran medida de nuestra capacidad para adaptarnos y evolucionar junto con las tecnologías emergentes. Sin embargo, esta adaptación no puede ser un esfuerzo individual. Necesitamos trabajar juntos, compartir conocimientos y experiencias, y aprender de los mejores en nuestro campo. La AMASFAC es el lugar ideal para hacerlo.

Por ello, los invito a que se involucren más activamente en los temas tecnológicos que estamos promoviendo desde la asociación. Participar en nuestros eventos, capacitaciones y comités no solo enriquecerá su conocimiento, sino que también les permitirá contribuir al fortalecimiento de nuestra profesión. Y no se queden ahí, inviten a otros agentes a unirse a AMASFAC. Juntos, podemos construir un gremio más fuerte, más profesional y mejor preparado para los desafíos del futuro.

Conclusión

En conclusión, la tecnología ha llegado para quedarse y está redefiniendo la manera en que los agentes de seguros trabajan. Sin embargo, la clave del éxito en este nuevo entorno no radica solo en la adopción de nuevas herramientas, sino en cómo utilizamos estas herramientas para mejorar el servicio al cliente y fortalecer nuestra posición como asesores confiables.

AMASFAC se compromete a proporcionar a sus miembros las herramientas y el conocimiento necesarios para sobresalir en esta nueva era. Los invito a que se unan a este esfuerzo, a que se involucren más y a que inviten a sus colegas a hacer lo mismo. Juntos, podemos hacer que el futuro de nuestra profesión sea más brillante que nunca.





30

AÑOS

Qualitas®

Una **identidad sólida** que ofrece **seguridad y certeza** a tus clientes.

qualitas.com.mx
CENTRO DE CONTACTO QUÁLITAS
800 800 2021



Moisés González Guzmán

Presidente del Comité de
Formación Y Desarrollo



POR UN CABALLO

El caballo de Ricardo III perdió una herradura que lo imposibilitaba a ser montado, y se origina por un trabajo apurado del herrero, y un pequeño descuido al colocar uno de los clavos de una herradura del caballo del Rey. Bien dicen que “el diablo está en los detalles”.

En medio del campo de batalla el Rey Ricardo III, rodeado de sus enemigos, desesperado gritaba a todo pulmón con los ojos casi desorbitados: “un caballo, un caballo !!, mi reino por un caballo !!!”

Impotente veía como su ejercito empezaba a desorganizarse a falta de su liderazgo, dando paso poco a poco a la derrota en aquel combate. Eventualmente perdería la guerra, su vida y su reino.

Un Agente de Seguros y de Fianzas con experiencia, un Agente exitoso, conoce los detalles que traen consigo los riesgos a asegurar y que, en caso de no atenderlos correctamente, pueden originar un siniestro no procedente.

Esta habilidad es de las más complicadas a desarrollar en nuestra carrera porque se requiere de un alto nivel de entendimiento de los requerimientos del Asegurado, sus necesidades y de la comprensión del funcionamiento de las pólizas, sus condiciones generales y las exclusiones, así como leyes y reglamentos relacionados a nuestra actividad.

Definitivamente, la capacitación constante es requerida en nuestra carrera. Es muy complicado reconocer algo que uno no conoce. La capacitación, el estudio y la lectura nos regalan y permítanme decirlo así, unos “lentes” que nos ayudan ver lo que no es evidente para Agentes no entrenados, y estoy convencido que ahí precisamente en esta habilidad, radica una ventaja competitiva que busca el mercado. Unos padres de familia, un joven profesionalista, un empresario, un dirigente de una organización requieren y aprecian (me lo han dicho) un Agente de Seguros y de Fianzas que haga un buen trabajo de consultoría en estas materias que ellos no dominan. Quieren a un experto en Seguros y Fianzas que les ayude a tomar buenas decisiones y lograr una contratación correcta de sus pólizas.

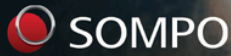


Este trabajo de Asesoría a nuestros prospectos y clientes es el corazón de nuestra actividad; las ventas llegan solas, si nos concentramos en ayudar a nuestros clientes a hacer una buena contratación, si les ayudamos a alcanzar sus objetivos, invariablemente cerramos los negocios.

Las ventas y las comisiones no deben ser el fin último de nuestra actividad. Las ventas, las comisiones y los bonos son el resultado natural, la consecuencia inevitable de hacer un buen trabajo de asesoría.

Aprovecha las oportunidades y beneficios de ser Agente afiliado a la AMASFAC.

Hace poco tuve la oportunidad de comparar en una publicación de Orgullo Agente en redes sociales: “ser Agente AMASFAC abre oportunidades de formación, consulta y desempeño profesional imposibles de alcanzar en forma individual o aislada”.



Aportamos claridad a los desafíos complejos

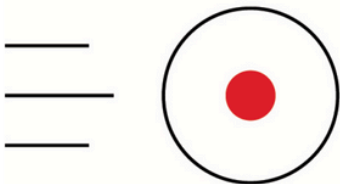
Somos un proveedor global de seguros de daños, responsabilidad civil y seguros especializados, para empresas. Nuestro servicio y nuestra relación con aliados son producto de varias décadas de experiencia. Combinamos nuestras habilidades en suscripción, con un profundo conocimiento del mercado local, y nuestra plataforma global, para crear soluciones que contribuyan al alcance de tus objetivos.

En México, utilizamos toda esta experiencia y capacidades globales para atender las necesidades específicas de tu negocio, mediante soluciones reales, entendiendo tu visión y ofreciéndote un servicio excepcional.

INDUSTRIAS Y SECTORES

Automotriz

Aeroespacial

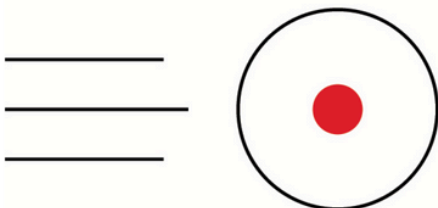


Fabricación de componentes

Metalmecánica

Transportes y carga

Infraestructura

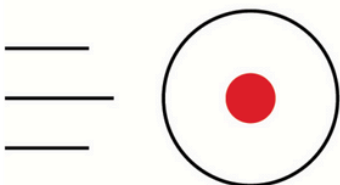


Construcción y montajes

Inmobiliario

Hospitalidad

Instituciones financieras



Servicios profesionales

Hospitales, laboratorios y equipo médico

Instituciones educativas y de investigación

Tecnología

Entre otros

Respaldados por los 130 años de solidez financiera del Grupo Sompo, buscamos oportunidades para aprovechar este legado, de manera innovadora y sencilla, frente a una realidad cada vez más compleja.

En todo momento estamos de tu lado, trabajando para siempre ofrecer una gestión de riesgos sin complicaciones y enfocada en todos los aspectos que te importan.

CONTACTOS

José Antonio Velázquez

VP, Property

+52 (55) 1998 8693

jovelazquez@sompo-intl.com

Irma Martínez

VP, Specialty

+52 (55) 5458 8170

imartinez@sompo-intl.com

Rubén García

VP, Engineering

+52 (55) 8055 7711

rugarcia@sompo-intl.com

Teresa Cuanalo

AVP, Japanese Business

+52 (55) 2943 1699

tcuanalo@sompo-intl.com

Para conocer más, visítanos en: www.sompo.mx

Sompo México



Jorge Barba Pingarrón

Vice Canciller de la Orden al Mérito



LA RELEVANCIA DEL AGENTE DE SEGUROS

Cada vez es más evidente la necesidad de garantizar un futuro sostenible. Los seguros desempeñan un papel fundamental en este objetivo, proporcionando una red de seguridad que protege a familias, empresas y a la sociedad en general. Para que una familia tenga viabilidad para su futuro, debiera contar con esquemas de seguros que permitan ofrecer salud, educación, protección de daños a sus bienes, etc. Si no se tiene lo anterior, la familia comprometería a sus jóvenes a un futuro muy limitado, viviendo carencias y obstaculizando el logro de sus planes de vida.

La salud, la educación, la vivienda, la vejez y la longevidad son derechos fundamentales que constituyen la base de la Seguridad Social. El Estado debe ofrecer de manera universal y con calidad estos servicios, de lo contrario estaríamos comprometiendo el futuro de las siguientes generaciones y perdiendo viabilidad como sociedad.

Sin embargo, muchas familias carecen de esta protección básica y es justamente aquí, en donde el Agente de Seguros debe necesariamente, ser el enlace entre la sociedad y el cumplimiento de sus sueños y la protección de sus bienes para el crecimiento y desarrollo como país.

Desafortunadamente, la familia se ha convertido en la institución más importante de la Seguridad Social en el país.

Ante esta realidad, los agentes de seguros tienen una misión crucial: llevar protección a quienes más lo necesitan. Al transferir los riesgos a las aseguradoras, los agentes permiten que las familias se enfoquen en construir un futuro mejor sin temor a imprevistos como enfermedades catastróficas o pérdidas económicas de importancia.

Por el contrario, una familia que no tenga salud o que carezca de educación, vivienda, empleo, etc., no puede tener viabilidad en el mediano plazo y consecuentemente se tendría mayor pobreza y mayor desigualdad aumentando las brechas que dividen dolorosamente a nuestra población.

Ahora bien, la sociedad no puede asumir estos riesgos porque no está preparada ni técnica ni financieramente ante contingencias especiales o catastróficas y por ello, la asesoría especializada del Agente de Seguros se vuelve absolutamente relevante.

¿Por qué los seguros son tan importantes?

Porque permiten:

- **Reducir la vulnerabilidad:** Al proteger contra riesgos inesperados, los seguros ayudan a las familias a mantener su estabilidad financiera.
- **Promover la tranquilidad:** Saber que estás protegido brinda una tranquilidad invaluable, permitiendo a las personas concentrarse en sus objetivos.
- **Fomentar el desarrollo económico:** Los seguros contribuyen a la estabilidad económica al proteger los activos y promover la inversión en las empresas

Por eso queridos colegas, la labor del agente de seguros va más allá de vender una póliza. Es un asesor de confianza que acompaña a sus clientes a lo largo de su vida, brindando soluciones personalizadas a sus necesidades.

No solamente es un maravilloso compromiso social sino que es absolutamente indispensable para que las familias y las empresas tengan viabilidad en el futuro, para disminuir las brechas en salud, educación, vivienda y muchos rubros más.

No seamos una sociedad que ante un siniestro dependamos de ayudas que quizá lleguen de manera limitada o bien, que ante un evento que nos dañe, no podamos recuperarnos y nos hundamos en deudas, sacrificios y limitaciones que solo nos llevan a que nuestra calidad de vida futura se vea muy comprometida



En este cercano Día del Agente, celebremos la noble labor de llevar protección a millones de mexicanos. Reconozcamos que nuestro trabajo requiere que lo hagamos de manera apasionada y comprometidos socialmente con los demás.

En la pandemia se reconoció que la actividad del Agente de Seguros es relevante y así debe vivirse todos los días. Reconozcamos nuevamente, que nuestra labor tiene fuertes implicaciones económicas pero que es todavía más poderosa en sus implicaciones sociales, al ayudar a construir un país más justo y equitativo.

Tenemos el enorme privilegio de ser Agentes de Seguros, contagiemos de protección a la sociedad.

Tengamos visión de mediano y largo plazo para hacer un país viable en el futuro y no comprometamos a los jóvenes a vivir limitados y sin sueños.

**¡Sigamos trabajando
con pasión y
compromiso para
hacer de México un
país más seguro y
protegido!**



Los beneficios de contar con un Plan Dental de dentalia

La salud bucal es fundamental para nuestro bienestar general, y contar con un plan dental se convierte en una herramienta clave para garantizar una atención preventiva y accesible. **dentalia se ha posicionado como un aliado en el cuidado dental**, ofreciendo un plan con múltiples beneficios que brindan tranquilidad y facilitan el acceso a servicios de calidad.

1 Prevención de enfermedades

Un plan dental de dentalia está diseñado para fomentar la prevención. Al incluir chequeos regulares, limpiezas y diagnósticos tempranos, se pueden detectar y tratar problemas antes de que se conviertan en complicaciones mayores. Este enfoque preventivo no solo protege la salud bucal, sino que también evita la necesidad de tratamientos más costosos y complejos en el futuro.

2 Prevención de impacto económico

Los tratamientos dentales pueden ser costosos, especialmente cuando se presentan de manera inesperada. dentalia ayuda a mitigar el impacto económico al ofrecer cobertura para diversos tratamientos y servicios, de manera que no se tengan que enfrentar gastos de emergencia que afecten la estabilidad financiera. Esto proporciona seguridad y tranquilidad a quienes buscan un cuidado bucal integral.

3 Accesibilidad al servicio dental

Uno de los mayores beneficios de dentalia es su red de clínicas y aliados en todo el país, que permite acceder a servicios dentales de calidad sin importar la ubicación. Esto garantiza que el cuidado dental esté siempre al alcance, facilitando la atención oportuna y evitando desplazamientos innecesarios.

4 Fácil uso de la póliza

La simplicidad y facilidad de uso de la póliza de dentalia es uno de sus atributos más valorados. No se requiere trámite de reembolso ni papeleos engorrosos, ya que el pago es directo en las clínicas. Además, no existen límites de suma asegurada, lo que permite acceder a tratamientos sin preocuparse por la cobertura. A diferencia de otros planes, dentalia no afecta la siniestralidad, ofreciendo un servicio eficiente y transparente.

5 Tangibilidad de la póliza

Muchas veces, las pólizas de seguro pueden parecer intangibles hasta que se necesitan. Con dentalia, los beneficios son palpables desde el primer momento. Los servicios y tratamientos se pueden utilizar de inmediato, haciendo que la inversión en un plan dental sea tangible y visible para los usuarios.

SERVICIO AL CLIENTE UNA PIEZA CLAVE EN TU LABOR

Briseida Ortega

Experta en Atención y Servicio al Cliente de PAB

A lo largo de 27 años en áreas de atención puedo asegurar que una de las virtudes clave de quienes contribuyen en el Sector Asegurador, ya sea en áreas comerciales, ventas u operativas debe ser la **PASIÓN POR EL SERVICIO**, se debe desarrollar y disfrutar de esta, para atender a cada persona ante cualquier duda, reclamación o requerimiento y verlo como un RETO y no como un problema a resolver.

“Entender para atender”

Es probable que en la agenda del Asesor, además de realizar citas, buscar prospectos, dar seguimiento a la cobranza y cerrar negocios, entre otros, debe dedicar tiempo al servicio de sus potenciales clientes o asegurados, esto puede volverse en momentos de estrés, pero puede ser también totalmente emocionante,

pues en esta industria hay que esperar que pase de todo, cada problema puede ser diferente, cada cliente con un requerimiento distinto, con un perfil o personalidad retadora e inclusive con una emoción que nos va a poner a prueba.... pero eso es lo que lo hace desafiante cada día. Esto hará de tu agenda y la de tu equipo algo totalmente dinámico, seguramente no tendrán días aburridos o rutinarios, cuando se involucra el servicio, ningún día es igual a otro.

Este ambiente desafiante implica contar con capacidades particulares como buen manejo de tu inteligencia emocional, manejo de conflictos, entre otros y habilidades como negociación, escucha y empatía, aunque considero que esta última no es el clásico mensaje de “ponerte en los zapatos del cliente”

pues esto difícilmente se logra, se requiere más que eso, por ejemplo tener la habilidad de no hablarle con tecnicismos a nuestro cliente, si no, con el lenguaje más común y simple para que una persona comprenda tu explicación, aunque sea la primera vez que está relacionándose con un seguro de cualquier ramo, también implica conocer quien es tu cliente, considerando toda la información que te ha proporcionado o has investigado antes de atenderlo, por ejemplo: ¿Cuántas pólizas tiene contratadas y/pagadas contigo? ¿Cuánto tiempo tiene de antigüedad? ¿A qué se dedica? para saber si estás hablando con una persona pública o con un abogado, y prepararte para darle la atención de valor que merece cada uno de ellos

“Conviértete en el defensor del cliente”

Estos son algunos puntos clave a considerar para lograr la Excelencia del Servicio al Cliente:

- **NUNCA DEJES A UN CLIENTE ESPERANDO:** si por alguna razón, no pudiste atender su llamada o mensaje, avísale que te encuentras en otra atención y repórtate lo antes posible.
- **CUMPLE TUS PROMESAS:** si te comprometiste a darle respuesta en una fecha, cúmplelo... si por alguna razón no será posible, actualízalo sobre el estatus y establece una nueva fecha compromiso.
- **PIDE TODA LA INFORMACIÓN DE TU CLIENTE ANTES DE ATENDERLO:** es una mala experiencia si el cliente tiene que explicar por tercera o cuarta vez su petición y adicional explicártelo a ti, busca toda la cronología de todo lo sucedido, las expectativas del cliente, las opciones de solución, pros y contras de estas, para que te presentes totalmente preparado para la atención concreta del cliente, puede ser la última oportunidad que tengas de conservarlo o lograr recuperar su confianza.





- **CONVIÉRTETE EN EL DEFENSOR DEL CLIENTE:** si bien eres parte de la Fuerza de Ventas de una institución y seguramente tienes dentro de tus valores personales la integridad, busca defender los intereses del cliente si se ha cometido alguna incidencia que lo perjudica, si tienes los elementos, deja las evidencias que lo documenten, te aseguro que además de sentirte tranquilo que hiciste lo correcto, tendrás un cliente satisfecho y con lealtad en tu cartera.
- **LA RESILIENCIA ES FUNDAMENTAL:** seguramente coincidirás conmigo que tanto en las áreas de servicio como en tu labor de ventas, llegan esporádicamente correos de reconocimiento o agradecimiento, en algunos casos esto ocurre si brindaste una atención que superó las expectativas de un cliente

y este se tomó el tiempo para hacerlo, pero a veces no sucede, por lo que no debemos frustrarnos, si al final nadie te felicita (a mis colaboradores les digo “no esperen recibir flores”), trabaja en tu auto-reconocimiento cuando estés satisfecho que hiciste algo extraordinario con todos tus clientes.

- **ALIANZAS ESTRATÉGICAS:**

El Promotor, Asesor o Bróker deben ser un aliado de las áreas Staff como Servicio a Clientes, para atender a sus clientes en los casos que por su complejidad así lo ameriten, la comunicación se vuelve clave para actuar en conjunto y resolver la atención, aquí se debe trabajar en equipo: Fuerza de Ventas - Compañía. Esta colaboración puede garantizar enviar un mensaje positivo hacia el cliente de congruencia, alineación y buena comunicación con un interés en común: RESOLVER.



“Haz evidente tu pasión y espíritu por servir para obtener beneficios”

Además, se vuelve importante que la Fuerza de Ventas desarrolle el COMPROMISO, LA PASIÓN Y EL ESPÍRITU GENUINO DE SERVIR como parte de su ADN y demostrarlo a cada uno de sus clientes sin distinción, estos elementos deben permear también en sus equipos de trabajo. Esta labor tan dinámica suma a indicadores clave como nuevos negocios, índices de conservación, venta cruzada, entre otros. Si lo analizas bien, el Servicio al Cliente se vuelve una pieza clave en tu labor, además de ser una actividad donde podrás hacer evidente toda tu pasión por lo que haces y podrá traducirse en buenas recomendaciones de tus clientes y generar una experiencia memorable en cada uno de ellos.



Carlos A. Peña Arenas
Presidente del Comité de Daños



El Seguro de Daños

Un ramo complejo aparentemente, pero sencillo a la vez, todo es cuestión del enfoque que le quieras dar, sobre todo, que tan dispuesto estas para aprender de él y como digo yo: **“¿Qué tan dispuesto estas de meterte hasta el fondo?”**.

Si bien sabemos que el Seguro más antiguo de la historia es el Marítimo, se habla de sus vestigios en Egipto o Babilonia, así como el de Incendio y Vida, entre muchos más, el primer contrato de Seguro conocido relativo al Seguro Marítimo data de 1347, suscrito en Génova. Amparaba tanto los accidentes del transporte como la tardanza en la llegada del buque a su destino, es increíble como ha crecido, como se ha desarrollado y lo más importante, como ha evolucionado.

Hoy en día hay coberturas que considerábamos que no iban a existir o que simplemente, no había manera de que se fueran actualizar o a modificarse, la evolución y el mundo global así lo dicta y, como dicen, la vida no acepta retroceso, actualmente vivimos en un mundo muy acelerado que no deja de evolucionar y que va a impactar a los que no estén preparados y que no diversifiquen, obviamente esto nos puede pasar a todos y en cualquier ámbito, pero hablando en materia de seguros, yo les diría que el Ramo de Daños, es un ramo muy apasionante, integral, de mucha dedicación, retador, pero sobre todo de estar constantemente capacitándose ya que es muy cambiante, estoy convencido que todos los ramos son apasionantes; si hablamos de Vida, GMM, Autos, inclusive del ramo de Fianzas, podemos hablar todos los días horas de cada uno de ellos y no acabamos, los agentes de seguros y fianzas, somos apasionados de cada uno de ellos, hay agentes que solo se dedican a un solo ramo, otros se aventuran a manejar dos y existimos a los que nos gusta lo extremo y nos aventuramos a manejar varios ramos, cada uno de ellos muy interesantes, complejos y sencillos a la vez, pero quiero transmitirles que el ramo más completo, desafiante, fascinante y apasionante, es el Ramo de Daños.

Cuando empiezas como Agente de Seguros, el promotor te convence de promover y vender el ramo de vida, solo vida, es lo mejor y se gana mucho, y si, tienen mucha razón, el seguro de vida es un producto fascinante, de mucha capacitación, convencimiento y no requiere de mucha administración, pero cuando descubres el universo del ramo de daños, te das cuenta, que esto es apasionante, se abre un universo donde no hay límites y aunque todos los días se aprenda no hay manera de saber todo, cuando empecé creí en ese entonces que era demasiado y hoy en día es todo un universo paralelo a lo que vivimos día a día en el mundo asegurador, reitero, cada ramo tiene su propia forma de ser, hoy vendo todos los ramos incluyendo vida, me gusta mucho, aprendo de todos y me capacito siempre en cada ramo, pero ser Agente de daños, o como normalmente le dicen **“dañero”** te abre muchas puertas y satisfacciones.

Una práctica que es maravillosa y que debemos de hacer siempre, es la inspección del riesgo a asegurar. Cuando te dan la oportunidad de concursar por un negocio, debes de inspeccionar el inmueble y puede ser desde una fábrica, oficinas o un local comercial, debes de observar todo lo que hace, como lo hace y como se organiza en general, así como el orden y limpieza de las instalaciones. Resulta fascinante cuando te toca una fábrica, empresa o complejo enorme e importante y ves todo ese mundo que necesita protección y nuestra asesoría; después, vas al cuartel general de tu cliente y le pides que te explique cómo están sus finanzas y con esto sabes cuánto gana, como maneja todo su mundo empresarial, como se dice, te metes hasta en la cocina y es maravilloso.





Nos damos cuenta de la gran responsabilidad que llevamos día a día, el cliente confía en nosotros y lo más importante nos deposita toda su confianza. Por lo anterior, son muy importantes las recomendaciones que hacemos junto con la compañía de seguros al cliente y cuando éste nos presta atención, es realmente satisfactorio.

Adicionalmente, es muy importante tener el tiempo para estar en constante capacitación y con esto poder asesorar de la mejor manera a los asegurados, para que en caso de un siniestro lo acompañes, estes con él y en conjunto con los ajustadores designados por la compañía durante todo el proceso de ajuste (esto es para mí meterse hasta el fondo) tenga el mejor asesoramiento y el siniestro proceda tal cual y como está en las condiciones del producto que lo ofreciste. Al acompañar a tu cliente en el siniestro, se adquiere una expertis extraordinaria que ningún curso te podría dar y lo más importante, el cliente valora, reconoce y sabe que estás ahí en todo momento, y es en ese momento es cuando te das cuenta de lo bien protegido que esta el cliente por ti. Esto genera una gran imagen ante nuestro cliente, lo cual podrá traer más ventas.

Cuando se hacen bien las cosas, eres dedicado, estas dispuesto a servir y a estar siempre acompañando a un cliente, yo creo que ni un super héroe, destaca tanto como un agente de seguros y fianzas.

No se imaginan, que tan grande es el mundo dañero, solo acérquense con los mejores y estos están en AMASFAC.

Invito a todos los Agentes de Seguros y Fianzas a que se aventuren a un mundo apasionante, inimaginable, de mucho reto y sobre todo, que crezcan como agentes en el ramo de daños, hay tanto que no se imaginan, en el Comité Nacional de Daños de nuestra orgullosa AMASFAC les vamos apoyar en mostrarles todo lo que hay en este apasionante mundo como: Seguro Marítimo, Transportes, Aviación, Hotelería, RC, Hogar, Edificios, Pyme, Mascotas, Incendio, Ramos Tecnicos, Líneas Financieras y aun así no acabamos en mostrarles todo lo que hay.

Cada uno de ellos no tiene límites, justo como los Agentes de Seguros y Fianzas, no tenemos límites y fronteras, porque: ***¡No hay manera de que nos detengan!***

¡Bienvenidos aventureros a vivir la locura! virtud única que pocos ostentan y que nos lleva a nuevos límites, creando cosas extraordinarias, en el Mundo Dañero de AMASFAC.

En AMASFAC, estamos contigo.



Siempre a mi lado

AHORA EN
**MONTE
RREY**





Alejandrina Ortiz Balderas
Presidenta del Comité de Membresía
y nuevos Asociados



Los seguros como respaldo de las mujeres mexicanas

Ahora bien, dicen que el dinero no compra la Felicidad, pero difícilmente la Felicidad se mantiene o dá si no hay salud, si y además para recuperarla se requiere de un gran esfuerzo económico o incluso de pérdida del patrimonio es más difícil aún. Por lo que un seguro considero si nos puede ayudar a recuperar la salud, por lo tanto a conservar la felicidad familiar y personal y adicional conservar la estabilidad financiera.

Los seguros son un respaldo financiero para eventualidades, para eventos no previstos y que las finanzas familiares no sufran descabros, es decir, es una plan B o un Aval para eventos no previstos, extraordinarios, para que alguien más pegue por ti.

Las mujeres en México tenemos una gran participación en la sociedad desde la guía en el seno familiar como la dirección de grandes empresas e incluso en la dirección de nuestro país. Por lo que es indiscutible e indispensable tengamos un respaldo para que nuestra salud y nuestras finanzas no se vean afectadas por eventualidad como una enfermedad o accidente.

Existen algunos seguros especializados en el sexo femenino como la cobertura de cáncer de género con la que cuentan algunas pólizas de vida, las cuales otorgan una suma determinada en caso de tener el diagnóstico de cáncer pero son montos limitados o determinados, por lo que es importante complementarlos con un seguro de Gastos Médicos Mayores el cual después de cubrir un deducible (participación del parte del cliente cada que se usa la póliza) se pueden cubrir gastos de una enfermedad o accidente con montos que pueden ir desde los 5 millones, 20 o incluso más de 100 hasta recuperar la salud.



Es importante mencionar que en los seguros de Gastos Médicos pagamos una cuota ligeramente más alta que un hombre, por temas de maternidad y enfermedades de género, pero en seguros de Vida como más económicas por ser tener una tasa de mortalidad más baja. Adicional en México la mayoría de los asegurados o personas con protección tanto de vida como de Gastos Médicos son por una prestación de una empresa, son pocas las personas que por su cuenta contraten de forma voluntaria su seguro de vida o gastos médicos, y por esta razón tristemente vimos en la pandemia de Covid cuántas familias se quedaron en quiebra por el fallecimiento de la persona que aportaba el ingreso principal al hogar y no contaban con un respaldo, un plan B un aval para cuando el faltara. De igual forma familias que se quedaron en la calle por tener que absorber el gasto médico particular por atención de COVID.

Se dice que nadie se ha quedado pobre por pagar un seguro, pero si se han quedado sin nada por no tenerlo. Los seguros son una excelente herramienta de resiliencia financiera familiar e incluso para conservar una salud óptima, la problemática está en la información que tenemos, que creemos que son caros y que es complejo que paguen.

Los seguros son tan baratos o tan caros como los armemos, es decir, los seguros son ajustables a las necesidades del cliente, no son genéricos. Y para que nos paguen tenemos la responsabilidad de conocer “qué compramos” que de tener “un buen asesor experto” en el tema que nos apoye. Los seguros con contratos de servicios como cualquier otro con alcances y las exclusiones no vienen en letras chiquitas, en las condiciones generales, vienen en negritas y en letra mas grande que el resto.

Seamos responsables de nuestra salud, nuestra calidad de vida actual y futura y busquemos información, analicemos, entendámosla y adquiramos un producto que nos sirva como aval en caso de eventualidades.



“Hagamos **crecer** al seguro **juntos**”

ESCANÉAME



llena el formulario
y recibe la
versión digital de

 **El Asegurador**[®]

www.elasegurador.com.mx



A M A S F A C

Por todo lo que nos *une*