

# AMASFAC

# 62 AÑOS



A M A S F A C  
A S E S O R E S

*Creando Valor*



...para los **Agentes**  
**de Seguros y Fianzas**  
de México

# Protegemos a los que nos cuidan

En momentos tan desafiantes para el mundo y para el país, en MetLife México y Fundación MetLife reiteramos nuestro compromiso con la protección y la salud de todos los mexicanos.

Juntos podemos hacer la diferencia. Hemos buscado cuidar, apoyar y reconocer la heroica labor que realiza todo el personal y los trabajadores del Sector Salud a través de los distintos donativos que hemos hecho a instituciones públicas de salud, así como a comunidades vulnerables a lo largo de todo el país y que ascienden hoy a más de 42 millones de pesos.

Protegiendo a quienes nos cuidan así como a quienes más nos necesitan, damos vida a nuestro propósito de construir un México más seguro.



Fundación  
**MetLife**

MetLife México, S.A. es filial de MetLife Inc. que opera bajo la marca "MetLife".

**MetLife**



**OdontoPrev**

Sin  
**OdontoPrev**



Con  
**OdontoPrev**

Liderazgo e innovación en la creación de planes odontológicos y planes de visión.

**Contáctanos**

contacto@odontoprev.com.mx

    /OdontoPrevMX

[www.odontoprev.com.mx](http://www.odontoprev.com.mx)

# Índice

<b>Servicios AMASFAC</b>	<b>8</b>
<b>AMASFAC 62 Aniversario. Editorial</b>	
Lic. Alejandro Sobera Biótegui. <i>Presidente Nacional AMASFAC</i>	<b>11</b>
<b>El Sector Asegurador y Afianzador ante la Pandemia</b>	
Mtro. Ricardo Ernesto Ochoa Rodríguez. <i>Presidente Comisión Nacional de Seguros y Fianzas</i>	<b>12</b>
<b>Los Seguros y los Agentes. Una perspectiva de CONDUSEF</b>	
Lic. Óscar Rosado Jiménez. <i>Presidente CONDUSEF</i>	<b>16</b>
<b>Sustentabilidad y Responsabilidad Corporativa</b>	
Act. Sofía Belmar Berumen. <i>Directora General y Presidenta de la Fundación MetLife México</i>	<b>22</b>
<b>REFLEXIONES sobre la importancia del Intermediario de Fianzas en el Sector</b>	
Lic. Juan Pablo De Velasco Cepeda. <i>Presidente AMIG</i>	<b>28</b>
<b>Congresos AMASFAC. Construyendo un Mundo Nuevo de Oportunidades</b>	
Lic. Roberto Castellanos Omaña. <i>Presidente Comité Organizador XXI Congreso Internacional COPAPROSE México</i>	<b>32</b>
<b>La Fuerza del Intermediario de Seguros y Fianzas dentro del Sector</b>	
Mtro. Manuel S. Escobedo. <i>Chief Executive Officer Grupo Peña Verde</i>	<b>36</b>
<b>Agentes de Seguros. Amamos tenerlos a un clic de distancia</b>	
Lic. José Eduardo Silva Pylypciow. <i>Director General GNP Seguros</i>	<b>42</b>
<b>He aprendido que los errores pueden ser tan buenos profesores como el éxito</b>	
Ing. Gerardo de la Garza Ramírez. <i>Presidente Comité Póliza RC Profesional para Agentes de Seguros y Fianzas</i>	<b>45</b>
<b>Reinvención Esencial</b>	
Don Genuario Rojas Mendoza. <i>Presidente Periódico El Asegurador</i>	<b>50</b>
<b>Evolucionando ante una nueva realidad</b>	
Act. Ana María Ramírez Lozano. <i>Presidenta del Colegio Nacional de Actuarios</i>	<b>53</b>

<b>La Importancia del Agente de Seguros</b> C.P. Elisabeth Vogt de Weber. <i>Directora del Comité Consultivo Nacional AMASFAC y Consejera Titular de México ante COPAPROSE</i>	<b>58</b>	<b>Comité de Formación y Desarrollo</b> Lic. Faride Yamallel Garza. <i>Presidente Comité de Formación AMASFAC</i>	<b>113</b>
<b>El Testamento. Una necesidad para los Agentes de Seguros</b> Lic. Antonio Ignacio Murguía Pozzi. <i>Presidente Comité Legal AMASFAC</i>	<b>61</b>	<b>Implicaciones de la Reforma de Pensiones al Sector Asegurador</b> Act. Jorge Barba Pingarrón. <i>Director General BF Actuarios</i>	<b>114</b>
<b>Semana Nacional de la Previsión. Superando nuevos retos ante una época de cambios</b> Lic. Scarlet Rodríguez Alday. <i>Presidente Comité Semana de la Previsión AMASFAC</i>	<b>64</b>	<b>Salud y Vida ocupan un lugar muy importante en el mercado mexicano de Seguros</b> Act. Julio Verduzco. <i>Presidente del Comité de Salud y Vida</i>	<b>118</b>
<b>Semblanza de Erich Vogt Sartorius. 1937-2020</b> C.P. Elisabeth Vogt de Weber. <i>Directora Protección Dinámica Agente de Seguros y Fianzas, S. A. de C. V.</i>	<b>70</b>	<b>¿Usted es un Agente Visionario? Visión es la capacidad de ver cosas invisibles</b> Psic. Miguel Angel Arcique C. <i>Director de Capacitación Especializada</i>	<b>122</b>
<b>El gran valor de tu profesión</b> Lic. Roxana Hernández Pliego. <i>Directora General de la revista YO AGENTE</i>	<b>73</b>	<b>AMASFAC y la Amistad</b> Act. Rafael Morfín Maciel. <i>Expresidente Nacional AMASFAC</i>	<b>125</b>
<b>La Orden al Mérito. La Importancia del Reconocimiento</b> Lic. Víctor Manuel Alonso Guzmán. <i>Consejero</i>	<b>74</b>	<b>La Importancia del Seguro de Daños. Proteger el Patrimonio de las Familias y los Negocios</b> Lic. Homero Monreal. <i>Presidente Comité de Daños AMASFAC</i>	<b>128</b>
<b>Relevancia y Evolución del Agente de Seguros</b> Lic. Juan Ignacio Gil Antón. <i>Vicepresidente División Seguros Grupo Peña Verde</i>	<b>75</b>	<b>El Papel del Intermediario en Seguros durante y después del COVID-19</b> Lic. Ulises Flores Urquiza. <i>Vicepresidente Personas Físicas AMASFAC</i>	<b>130</b>
<b>Ser Agente de Seguros y Fianzas. Los retos del intermediario</b> Lic. Adrián Gadsden Juárez. <i>Presidente Comité de Fianzas AMASFAC</i>	<b>78</b>	<b>Torneo de Golf AMASFAC</b> Act. Xavier Hernández Castanedo. <i>Presidente Comité Golf</i>	<b>136</b>
<b>Comunicar: El gran reto para llegar más lejos...</b> Act. Mónica Estrada Neiszer. <i>Presidente del Comité de Comunicación y Difusión AMASFAC</i>	<b>84</b>	<b>Dominó, Deducción y Seguros</b> Ing. Jacobo Viskin Jinich. <i>Expresidente Nacional AMASFAC</i>	<b>138</b>
<b>El importante papel del Agente de Seguros y Fianzas en la Inclusión Financiera</b> Lic. Mauricio Arredondo. <i>Director General Centro de Evaluación para Intermediarios, S.C.</i>	<b>88</b>	<b>Servir a quienes sirven con Excelencia</b> Lic. Claudio Castañeda. <i>Director Ejecutivo AMASFAC</i>	<b>140</b>
<b>El Agente de Seguros es clave para impulsar la cultura del seguro en México</b>	<b>95</b>	<b>Pandemia Mundial. La gran amenaza o una nueva oportunidad para el mercado</b> C.P. Agustín Rosales Tapia. <i>Presidente Funcionarios del Sector Asegurador, A.C.</i>	<b>142</b>
<b>Volver a lo básico para asegurar el futuro</b> Lic. Alejandro Marmorek. <i>Co-founder &amp; CEO Berrysafe</i>	<b>98</b>	<b>Un paciente intubado y una aseguradora que no desea seguir pagando</b> Dra. Joana Díaz Trejo	<b>146</b>
<b>AMASFAC y COPAPROSE. Sinergia y Beneficios</b> Dr. Carlos Olascoaga. <i>Expresidente Nacional AMASFAC</i>	<b>102</b>	<b>GNP Seguros ante el COVID-19, Noviembre 2020</b>	<b>152</b>
<b>Trascendencia de los Intermediarios de Seguros y Fianzas</b> Lic. Laura Edith Islas Yáñez. <i>Directora General Revista Siniestro</i>	<b>105</b>	<b>Felicitaciones a la AMASFAC</b>	<b>155</b>
<b>Declaración de Principios del Agente de Seguros y Fianzas AMASFAC</b> Lic. Antonio Pozzi y Pardo. <i>Expresidente Nacional AMASFAC</i>	<b>110</b>	<b>Directorio</b>	<b>160</b>

# Servicios AMASFAC

## Somos la red de agentes más grande del país

Estamos ORGANIZADOS en 9 Distritos, 38 Secciones y 3 Delegaciones, con presencia a lo largo de todo el territorio Nacional.

## Somos una fuente inagotable de Aprendizaje y Enseñanzas

La **CAPACITACIÓN** es nuestra mayor tarea.

## Mantenemos al día tus trámites con la CNSF

1. Te apoyamos y orientamos en los **trámites ante la CNSF**, reducimos los tiempos hasta en 80%.
2. **Gestión de renovación de cédulas.**
3. **Alertamos a nuestros Agentes** en caso de que necesiten presentar exámenes y les apoyamos en la gestión.

## Somos integrantes de las organizaciones internacionales de la industria.

Nos mantenemos a la vanguardia en los acontecimientos de nuestro gremio, al participar y contribuir en actividades de talla internacional.

## Representamos y defendemos tus intereses

Mantenemos relaciones con autoridades y asociaciones afines para aportar al desarrollo de nuestro sector.

## Comités AMASFAC

Conjuntamos lo mejor de nuestros talentos y líderes para apoyar la formación y desarrollo de nuestros Asociados.

## Principales Eventos en 38 Secciones a nivel nacional

- Evento Mensual de Formación y Desarrollo
- Seminario anual de Autos y Daños
- Seminario Anual de Vida y GMM
- Tres Congresos Regionales Multi-ramo
- Congreso Internacional de Fianzas (Anual)
- Congreso Internacional AMASFAC (Cada 2 años)
- Semana de la Previsión

### Eventos de Integración

- Torneo de Golf, Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara
- Torneo de Dominó Ciudad de México
- Día del Agente
- Carreras Deportivas

## Con nosotros te informas de lo que sucede en el sector.

Recibe quincenalmente en tu correo electrónico el periódico **El Asegurador**, las **Cápsulas Empresariales** y mensualmente la **Revista Siniestro** y la **Revista Yo Agente**, para mantenerte enterado de lo que acontece en el mundo de los Seguros y las Fianzas.

## Ponemos en tus manos el mundo de los Agentes de Seguros y Fianzas

A través de nuestras publicaciones:

1. **Revista AMASFAC**, en tu correo cada dos meses.
2. **Boletín**, en tu correo cada semana.
3. **Libro anual Profesionales en Seguros**, con artículos de fondo para apoyar la formación de nuestros Asociados y mantenernos a la vanguardia de nuestra industria.

## Tarjeta Virtual

Como parte de la membresía tienes derecho al desarrollo de tu tarjeta virtual personalizada que te permitirá compartir tus datos y servicios de manera digital, así como acceder a tus redes sociales, ofreciendo a tus clientes una imagen de vanguardia en el uso de las nuevas tecnologías.

## Beneficios Exclusivos para que desarrolles tu trabajo

**Descuentos en Póliza de RC**  
**Convenio con Berrysafe**  
**Descuentos con Proveedores**  
**Apoyo en Dictámenes**

## La capacitación es nuestra mayor tarea

Realizamos encuentros permanentes en los que convocamos a los altos ejecutivos, autoridades, empresarios, directores de compañías y a los colegas más destacados del sector.

Los cursos, seminarios y diplomados a precio preferencial para nuestros asociados

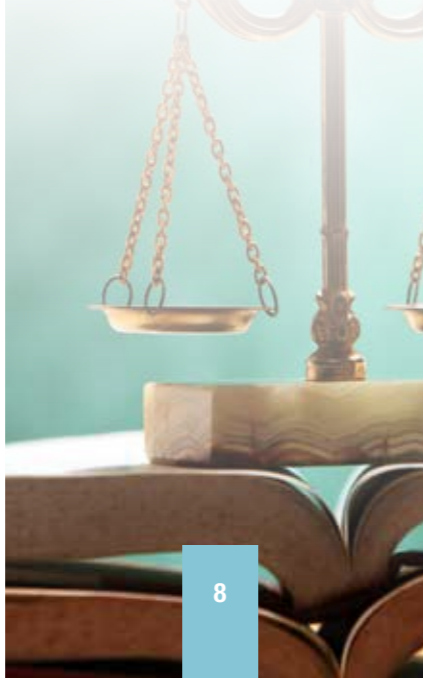
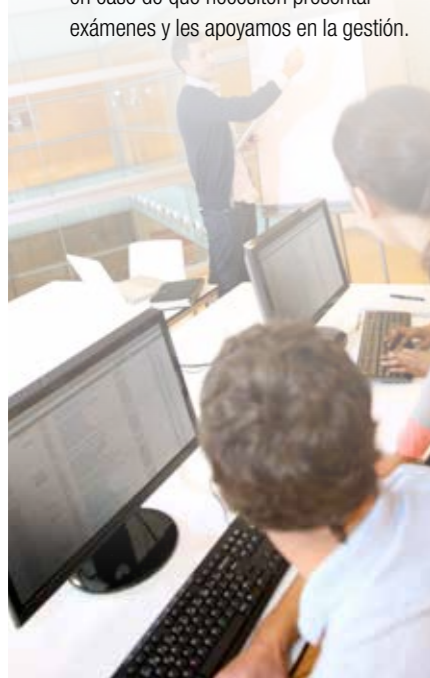
## Y desde luego reconocemos el talento de nuestros asociados

1. **Trofeo AMASFAC** para los mejores Agentes de Seguros de Gastos Médicos y Vida.
2. **Trofeo de Fianzas**, Juanita Plans, a la trayectoria más destacada de los Agentes de Fianzas.
3. **La Orden al Mérito** reconoce el mérito relevante de Asociados y no asociados en beneficio del Sector Asegurador y Afianzador.

## Oficina Nacional AMASFAC

Un equipo 100% dedicado a brindar servicio a todos nuestros Asociados

**Florencia No. 18, 1er piso**  
**Col. Juárez,**  
**Del. Cuauhtémoc**  
**Tel. 5514 2090**  
**unete@amafac.org**  
**Horario: de 09:00 a 17:00 hrs.**



# AMASFAC

## 62 Aniversario

Editorial

“ *Crear valor para el Sector y los Agentes de Seguros y Fianzas, TODOS los Agentes de Seguros y Fianzas* ”

El pasado 6 de septiembre nuestra Asociación cumplió y celebró 62 años de operaciones continuas, durante los cuales 31 presidentes han dirigido su evolución y crecimiento.

Agradecemos, en primer lugar, a todos los que han aportado su tiempo, recursos y talento en beneficio de todos los colegas del sector, ya que gracias a ellos nuestra representatividad y aporte hoy son ampliamente reconocidos.

Gracias a todos los asociados que, por el solo hecho de serlo, expresan en los hechos su confianza en nuestra asociación y sus nobles propósitos de enaltecer la figura del Intermediario de Seguros y Fianzas, reconocen que unidos logramos más, contribuyen a nuestra formación y desarrollo en un marco de principios, normativa, ética, honestidad y profesionalismo que dignifican nuestra labor y nos han permitido construir una imagen, prestigio y confianza de nivel superior.

**62**  
AÑOS  
*Creando Valor*



**Lic. Alejandro Sobera Biótegui**

*Presidente Nacional*

AMASFAC

Gracias a nuestras Autoridades, Asociaciones afines, Proveedores, Líderes del Sector y Conferencistas, quienes con su colaboración nos permiten enriquecer, ampliar y elevar el alcance y la calidad de nuestras actividades.

Agradecemos a todos los que aportaron sus valiosas reflexiones para poder realizar esta edición especial de nuestra Revista de 62 Aniversario AMASFAC 2020; ello le confiere a su contenido una riqueza invaluable sobre el valor de nuestro sector, de nuestra actividad como aseguradores, de nuestros logros y oportunidades pasados, presentes y futuros.

Agradecemos a todos los que, con la lectura de esta revista, corresponden a los esfuerzos y propósitos de esta obra. Es justamente pensando en ustedes que se preparó este material y deseamos que sea un valioso aporte que contribuya a su formación y desarrollo.

AMASFAC cumple 62 años. Nos esmeraremos, de manera desinteresada y altruista, en seguir aportando al sector, en Crear Valor para los Agentes, TODOS los Agentes de Seguros y Fianzas.

Cordialmente.

# El Sector Asegurador y Afianzador

## ante la Pandemia

El desarrollo reciente de innovaciones tecnológicas y su aplicación en seguros y fianzas han generado nuevas oportunidades, retos e incluso actores en el ecosistema de seguros. La industria aseguradora y los reguladores en el mundo han seguido de cerca estos desarrollos, analizando como adaptar su modelo tradicional de operación a estas innovaciones que, aunque irreversibles, aún se veían poco generalizadas a comienzos de este año.

Los desarrollos tecnológicos que se han venido presentando en seguros y fianzas son productos o fases de la cadena de valor que introducen técnicas nuevas, y tienen como objetivo generar procesos más eficientes, expeditos y a menor costo. No obstante, el desarrollo de estas innovaciones y la relación entre el asegurado y su agente, siguieron sin alterar los canales tradicionales hasta que el aislamiento social obligado como efecto de la pandemia por COVID-19, detonó la adopción inmediata de modelos de trabajo a distancia a través del uso de medios tecnológicos con modalidades distintas para la prestación de servicios y su continuidad operativa.

### Situación del sector previo a la pandemia

La adopción en México del modelo de regulación tipo Solvencia II ha contribuido a hacer más robusto el marco regulatorio y fortalecer la solvencia y suficiencia de las compañías. En términos generales, el modelo de supervisión basado en riesgos de tipo Solvencia II agrupa en tres pilares los mecanismos de disciplina en los que descansa el régimen de solvencia. Un primer pilar, compuesto por los requerimientos cuantitativos de reservas técnicas, requerimientos de capital, inversiones y reaseguro; un segundo pilar, integrado por los requerimientos cualitativos en materia de gobierno corporativo y revisión de parte del supervisor; y un tercer pilar, que contempla elementos en materia de transparencia y revelación de información, así como mecanismos de revisión por parte del mercado. Todos ellos, orientados a preservar la estabilidad financiera de las entidades a través de la operación balanceada de la disciplina regulatoria impuesta por las normas que se desprenden de manera directa de la Ley en materia de seguros y de su marco normativo secundario, de la autodisciplina generada por el fortalecimiento del sistema de gobierno corporativo de estas entidades y de la disciplina de mercado estimulada a partir de una mayor transparencia y revelación de información.



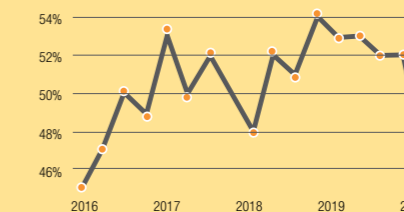
**Mtro. Ricardo Ernesto Ochoa Rodríguez**

Presidente Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Como consecuencia, se modernizó y fortaleció el esquema regulatorio de supervisión a través de la adopción de un modelo que contempla principios y estándares internacionales, adaptados a las características y necesidades específicas del mercado mexicano. El nuevo modelo de supervisión fortaleció la solvencia de las instituciones de manera que estas pueden contar con recursos suficientes para el cumplimiento de las obligaciones contraídas con los asegurados, fiados o beneficiarios.

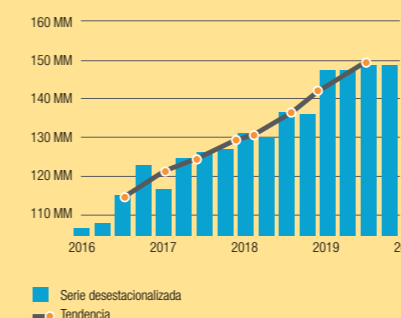
Como resultado del marco de regulación y supervisión vigente, el Sector Asegurador y Afianzador mexicano enfrentó el inicio de la emergencia sanitaria con fortaleza. Desde el 2019 el sector había mostrado gran dinamismo con tasas de crecimiento real por encima del 5% y el 1er trimestre de 2020 con un crecimiento anual de 5.2%, crecimiento muy superior al del PIB en el mismo periodo. Lo anterior aunado a la estabilidad que muestra el Índice de Siniestralidad que en los últimos 4 trimestres observa un promedio de 51.2 %.

### Índice de Siniestralidad Trimestral AE

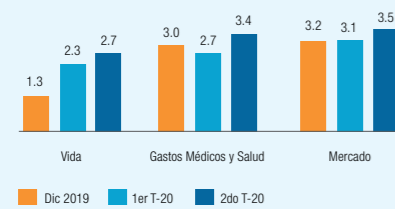


Adicionalmente, el Índice de Cobertura de RCS, en donde por encima de 1 significa que cumple con la solvencia regulatoria, mostró en 2019 un resultado muy positivo con un Índice de 3.2 veces los activos para hacer frente a las obligaciones; en especial, dos ramos muy sensibles a la pandemia que son el de Vida y el de Gastos Médicos y Salud, resultaron con un Índice 1.3 y 3.0 respectivamente. En 2020 el Índice de Cobertura de RCS ha mejorado, siendo de 3.1 en el 1erT y de 3.5 en el 2doT, para Vida el índice en el 2doT muestra un valor de 2.7 y para Gastos Médicos y Salud de 3.4. Esto muestra que la crisis de salud que ha derivado en una crisis económica tomó al Sector en una situación de fortaleza que le ha permitido enfrentar el momento adverso que se vive actualmente de manera resiliente. Por la naturaleza de la crisis, sin duda el Sector será afectado en su crecimiento, sin embargo se espera que la solvencia, suficiencia del capital y liquidez se mantengan por encima de los parámetros regulatorios y esto será la base para que cuando pase la crisis sanitaria se retome el crecimiento.

### Prima Trimestral AE



**Índice de Cobertura de RCS**



**Acciones del supervisor en apoyo al Sector ante la contingencia por el COVID-19**

Independientemente de la fortaleza del Sector Asegurador y Afianzador mexicano, los efectos negativos de la contingencia sanitaria por el COVID-19 que enfrenta el mundo y nuestro país podrían ser resentidos por algunas instituciones sin que pueda determinarse con certeza su magnitud y alcance. Por tal motivo, la CNSF ha emitido, escuchando al Sector y cuidando los intereses del contratante, una serie de medidas y recomendaciones para garantizar el cumplimiento de las obligaciones de las instituciones y personas reguladas, brindándoles alivio operativo sin que ello comprometa la solvencia del sector.

Las medidas que fueron implementadas para mantener la atención de los contratantes y la fuente de empleos que constituye al Sector, así como la continuidad operativa de las instituciones y sujetos supervisados son las siguientes:

- Ampliar los plazos de requerimientos de información a las Instituciones de Seguros y Fianzas para que concentren sus esfuerzos en la atención de sus asegurados y afianzados.
- Facilitar inicialmente la entrega de Reportes Regulatorios que se encuentran obligadas a presentar.
- Dar facilidades regulatorias para que las Instituciones de Seguros y Fianzas, que así lo requieran, puedan ampliar los plazos para el pago de primas por parte de los asegurados leales y vulnerables, sin penalización o cancelación de pólizas, en beneficio de estos.

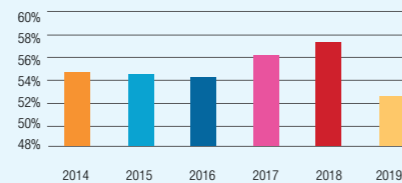
- Otorgar facilidades regulatorias para que las Instituciones de Seguros que no contemplaban en sus pólizas o excluían los riesgos derivados del COVID-19 puedan establecerlas en sus productos.

En el caso concreto de los Agentes de Seguros y Fianzas se anunciaron dos medidas para apoyarlos, así como para minimizar el impacto en el proceso de la colocación de primas:

- Extender el plazo para el refrendo de cédulas a fin de que los agentes concentren sus tareas en la atención al público contratante.
- Mantener la aplicación de exámenes para la certificación de nuevos agentes de manera coordinada con el Centro de Evaluación de Intermediarios.

Resulta relevante señalar que estas medidas han podido ser implementadas gracias a las facilidades que brinda el uso de la tecnología.

**% prima colocada por medio de Agentes**



\*\* Entrega de aseguradoras que representan 98% de las primas. Incluye agentes personas físicas y personas morales.

**Aceleración del uso de la tecnología**

La experiencia de la pandemia dará como resultado un uso más intensivo y extendido de la tecnología, por lo que se prevé una aceleración en su aplicación. En particular, el desarrollo tecnológico dentro de los seguros y, en especial, en su venta, muestran grandes avances gracias a técnicas estadísticas como: plataformas digitales, Internet de las cosas, telemática, Big Data, asesores robóticos, inteligencia artificial y productos punto a punto. La implementación de estas innovaciones tecnológicas permitirá una mejor segmentación del mercado, así como



un perfilamiento del asegurado más adecuado con respecto a sus preferencias y riesgos.

La CNSF también ha aprovechado las nuevas tecnologías y herramientas de análisis de datos para crear el Sistema de Información Oportuna (SIO, <http://sio.cnsf.gob.mx/>), que pone a disposición de todo el mercado información oportuna, de calidad y gratuita sobre primas, siniestros, costos y asegurados y afianzados a nivel ramo, sub-ramo, y desagregada por entidad federativa y compañía; así como una serie de indicadores de gestión. Esta novedosa herramienta pone a disposición datos de gran utilidad para apoyar a los agentes a un mejor uso y adopción de las innovaciones tecnológicas que se están dando en el Sector de Seguros y Fianzas.

**Lecciones Aprendidas**

La escala y la profundidad de la interrupción causada por el brote de COVID-19 pudo haber socavado la confianza en el Sector si el tratamiento justo y oportuno a los consumidores no hubiera prevalecido en el centro de las respuestas de los participantes de la industria, por lo que es fundamental que las aseguradoras, afianzadoras e intermediarios continúen centrándose en garantizar la continuidad del negocio y la atención apropiada de los asegurados y afianzados.

Así mismo, por el lado de la demanda, después de esta experiencia de aislamiento que obligó a la sociedad en su conjunto a adoptar abrupta y generalizadamente los medios de comunicación electrónica, es predecible que una parte de los asegurados comenzarán a utilizar nuevos canales y modelos de protección para cubrir sus riesgos. Esta experiencia potenciará el cambio de paradigma que está en el centro del *InsurTech*, respecto a un desvanecimiento de la necesidad del contacto físico entre el contratante y el prestador de servicio al momento de la suscripción, reclamación, formalización de contratos, la medición de los riesgos y los canales de distribución.

Se anticipa que estos adelantos tecnológicos hagan los procesos más eficientes y logren ampliar e incentivar la penetración del seguro a nichos actualmente desatendidos. Este es el reto que están viviendo los intermediarios del Sector y del que no hay marcha atrás.

La inteligencia artificial, el machine *learning* y los grandes volúmenes de información (Big Data), implican cambios en la cadena de valor de los seguros y fianzas con su consecuente impacto en la labor de los agentes, como son la prospección, entrevistas, propuestas, cierres y servicio postventa, que conllevan nuevas oportunidades y grandes retos regulatorios para permitir la entrada de nuevos participantes basado en tecnología *InsurTech* y crear un piso parejo para todos los interesados en acceder al mercado.

Los retos tecnológicos, la seguridad de la información y la ciberseguridad forman un nuevo grupo de riesgos operativos que ameritan gestionar el gobierno corporativo, modelos de negocios y los requerimientos regulatorios de capital de las instituciones. Por otra parte, debemos estar atentos y prevenir los riesgos cibernéticos a que estarán expuestos los desarrollos de tecnología de la información y establecer robustas medidas de atención y seguridad que brinden la confianza necesaria para su utilización y mejora continua.

**Conclusión**

El sector se encontraba bien preparado para enfrentar la pandemia. Mantener y fortalecer aún más el marco regulatorio y de supervisión es necesario, dado que son las bases que permiten resistir cualquier crisis y a partir de esta solidez retomar la dinámica de crecimiento sostenido. Ante este escenario adverso aplicamos facilidades regulatorias tanto a instituciones como a agentes, a pesar de las circunstancias negativas se puede rescatar el uso de la tecnología para mantener la continuidad operativa del Sector. Cosas positivas como la antes mencionada se deben mantener y fomentar para que el uso de innovaciones tecnológicas se vuelva una herramienta de ayuda para los agentes.



# Los Seguros y los Agentes

Una perspectiva de CONDUSEF

“Es importante contar con un buen agente de seguros que sea profesional, que resuelva todas las dudas que se tengan respecto a la contratación del seguro”

La intermediación de seguros es una de las actividades más importantes que se realizan en una aseguradora, ya que es en esta cuando se efectúa el primer contacto con el cliente y dependerá de la buena asesoría y atención que este reciba por parte del agente de seguros, lo que determinará su permanencia en la compañía.

La contratación de seguros se ha diversificado y adaptado al paso el tiempo, de manera que hoy día se pueden adquirir a través de diferentes canales: en la página de internet de la aseguradora, ventas por teléfono, ofrecidos por tiendas departamentales, a través de la banca seguros, cajeros automáticos, aplicaciones móviles, etc., pero sin duda, el más antiguo y más cercano al usuario es y seguirá siendo un agente de seguros.

Sin duda, el agente de seguros, como actividad esencial, ha jugado un papel preponderante en medio de la contingencia sanitaria por el COVID-19; sin embargo, más que nunca, las estrategias del sector asegurador y de la fuerza de ventas para colocar un producto deben evolucionar y aprovechar en beneficio propio las herramientas digitales disponibles, la big data y las redes sociales tanto en la contratación, como en el seguimiento a las pólizas y brindar la atención y asesoría necesaria a sus clientes que una herramienta informática no les puede ofrecer. En esto no hay vuelta atrás.

Derivado de lo anterior, es importante contar con un buen agente de seguros que sea profesional, que resuelva todas las dudas que se tengan respecto a la contratación del seguro y que lleve un acompañamiento hasta la ocurrencia de un siniestro; hay que brindar valor agregado a las pólizas colocadas buscando tener siempre actualizados los productos de sus carteras de clientes y que estos los utilicen a su favor.



**Lic. Oscar Rosado Jiménez**  
Presidente CONDUSEF

Un buen agente, antes de tratar de vender un seguro debe escuchar al cliente, conocer sus necesidades y explicar de manera clara lo que cubre y lo que no un determinado seguro, e inclusive, como práctica en ciertos productos, orientar al cliente y brindarle acompañamiento; “ahorrar” un porcentaje de la comisión puede rendir mayor rentabilidad a futuro con un cliente fiel, incluso si este se encuentra en una etapa de estrechez económica, proponiendo alternativas temporales.

Cuando la CONDUSEF fue creada en 1999, una de las principales causas de reclamación en contra del sector asegurador era que el agente había omitido depositar el pago de las primas a la compañía, de manera que se terminaba por orientar al usuario para que acudiera directamente a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas a que presentara su inconformidad en contra del agente.

Actualmente, con la profesionalización de los agentes y con los diversos medios de pago, esto ya no es un problema; hoy la inconformidad de los usuarios se ve reflejada en el argumento de que el agente nunca le explicó al usuario los alcances de las cláusulas del contrato, de ahí la importancia de la cercanía que debe haber entre uno y otro para ofrecer el producto que más se acerque a cubrir las necesidades de los clientes y, en su caso, dejar muy en claro sus limitantes. El daño reputacional que

se causa al sector, al producto y al agente mismo es significativo, y recobrarlo toma tiempo y recursos porque se borda sobre las percepciones del público.

Es importante señalar que en las Disposiciones de Carácter General en Materia de Sanas Prácticas, Transparencia y Publicidad aplicables a las instituciones de seguros, se regulan algunas omisiones que, si bien son referidas a la aseguradora, no está por demás recordar que le atañen o son responsabilidad directa del agente, quien no deberá hacer lo siguiente:

<p><b>Proporcionar al Usuario información engañosa o que induzca a error sobre los productos de seguros que ofrecen o comercializan.</b></p>	<p><b>Negar a los Usuarios la documentación contractual para validar que coincida con lo ofertado o comercializado, previo a su contratación.</b></p>	<p><b>Negarse a vender un producto básico estandarizado o dificultar su contratación.</b></p>
<p><b>Abstenerse de proporcionar al Usuario información de las principales características del producto de seguros</b></p>	<p><b>Omitir o retrasar la entrega de la documentación que avala la contratación y que contiene las obligaciones y coberturas que ampara el mismo.</b></p>	<p><b>Abstenerse de informar las condiciones para el pago de la prima del seguro</b></p>



**No informar al Usuario su derecho a solicitar, dentro de los treinta días posteriores a la recepción de la póliza, la rectificación en caso de que la misma no concuerde con la oferta.**

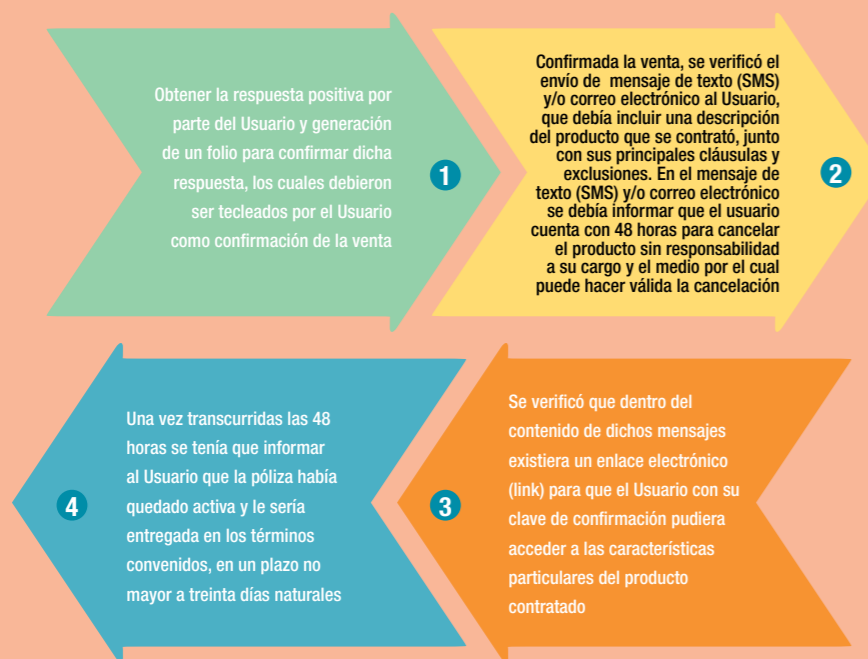


**No proporcionar el folleto de los derechos básicos de los contratantes, asegurados y beneficiarios**



**No informar al Usuario que puede tener acceso a través del RECAS.**

Por otra parte, es importante resaltar la importancia de las ventas por teléfono, que entre 2013 y 2016 causaron muchos problemas, por lo que la CONDUSEF llevó a cabo, a partir del segundo semestre de 2016 al primer semestre de 2018, la supervisión a las Instituciones de Seguros que colocan productos de seguros masivos a través de ventas por teléfono. Durante dicho periodo se revisó el soporte documental de 5 folios elegidos de forma aleatoria de cada una de las 17 aseguradoras que entregaron su reporte semestral de ventas por teléfono, en los cuales se consideró lo siguiente:



El promedio global de la última evaluación fue de 9.4 sobre 10, habiendo obtenido calificaciones aprobatorias 16 aseguradoras y solo una obtuvo calificación reprobatoria. Es relevante informar que 13 Instituciones de Seguros obtuvieron la calificación máxima de 10, lo que muestra que estas habían implementado acciones directas para que la colocación de productos de seguros masivos a través de la venta por teléfono se ofertara en apego a la normatividad vigente.

Para terminar, se muestra el índice de reclamaciones del año 2019, en donde se observa claramente que el sector asegurador se encuentra como el tercero del total de reclamaciones, de las cuales, poco más del 35 %, ingresan vía la CONDUSEF:

Sector	Total de Reclamaciones	Total de Reclamaciones en REUNE	Total de Reclamaciones en CONDUSEF	Reclamaciones Trimestrales				Participación de CONDUSEF
				T1 ENE-MAR	T2 ABR-JUN	T3 JUL-SEP	T4 OCT-DIC	
Bancos	7,415,860	7,271,898	143,962	1,736,237	1,909,535	1,818,115	1,951,973	1.94%
Sofom ENR	171,310	152,817	18,493	31,233	43,517	54,726	41,834	10.80%
<b>Aseguradoras</b>	<b>113,886</b>	<b>73,875</b>	<b>40,011</b>	<b>25,435</b>	<b>26,633</b>	<b>35,228</b>	<b>26,590</b>	<b>35.13%</b>
Sofom ER	91,024	85,880	51,44	18,620	18,850	20,985	32,569	5.65%
Banca de Desarrollo	30,382	29,851	531	6,511	5,078	7,081	11,712	1.75%
<b>Afores</b>	<b>24,466</b>	<b>10,658</b>	<b>13,808</b>	<b>5,369</b>	<b>4,236</b>	<b>6,817</b>	<b>8,044</b>	<b>56.44%</b>
Sofipos	13,934	13,014	9203,	524	4,414	3,704	2,292	6.60%
Socaps	6,081	5,790	291 1,	569	1,517	1,469	1,526	4.79%





# Allianz Comercio

El seguro para imaginar, emprender y vender más.

[allianz.com.mx](http://allianz.com.mx)



¿Ya tienes definida tu meta y lo que quieres **lograr** pero no sabes cómo empezar?

Llegó Skandia. Porque sabemos que la vida está llena de decisiones por tomar, queremos acompañarte y guiarte sobre tu mejor inversión.



Planeación financiera

Inversiones | Seguros | Ahorro | Pensiones

[f](#) [t](#) [@](#) [in](#) [v](#) [@SkandiaMexico](#)

# Sustentabilidad y Responsabilidad Corporativa

“La sustentabilidad es parte fundamental de nuestra razón de ser y de nuestro propósito para construir un futuro más seguro. Es un compromiso que se refleja en nuestro actuar cotidiano, en los productos y servicios, operaciones y, sobre todo, en nuestra relación con clientes, accionistas y con nuestro país”



Hacemos y mantenemos promesas a largo plazo para nuestros más de 10 millones de clientes en México, protegiéndolos contra riesgos financieros a los que ellos no podrían hacer frente por sí solos. También realizamos inversiones a largo plazo que sostienen la prosperidad económica. Todo esto refleja nuestro propósito como empresa: “Siempre contigo, construyendo un futuro más seguro”. Un futuro más seguro es **un futuro más sostenible**.

La compañía que hoy conocemos como MetLife se fundó en 1863 en la ciudad de Nueva York. Hoy contamos con más de 150 años de existencia a lo largo de los cuales hemos mantenido y cumplido con nuestra promesa de construir libertad financiera para nuestros clientes ofreciendo productos y servicios de protección y programas de beneficios para empleados. Bajo principios éticos y de responsabilidad social, nuestro trabajo está orientado a satisfacer integralmente las necesidades de los clientes, generar utilidades para los accionistas y desarrollar nuestro talento humano.

La sustentabilidad, para MetLife, consiste en cumplir nuestras promesas ahora y en el futuro, proporcionando beneficios a nuestros clientes, empleados, accionistas, comunidades y el medio ambiente. Significa tener un impacto positivo en la sociedad y garantizar el valor a largo plazo de la empresa.

Hay muchas maneras en las que hacemos que nuestro impacto positivo se sienta en México. Nuestras prioridades incluyen:

#### Como proveedor de productos y servicios financieros

Proporcionamos productos y servicios que ayudan a garantizar que las personas tengan una mayor estabilidad financiera. Impulsamos la innovación y mejoramos el acceso en mercados desatendidos para que todos puedan tener más oportunidades para contar con un futuro seguro.



**Act. Sofía Belmar Berumen**  
Directora General y Presidenta de la  
Fundación MetLife México



Cumplir cabalmente con nuestro propósito de construir un futuro más seguro y trabajar permanentemente apegados a nuestros valores nos han llevado a que, desde hace varios años, seamos la aseguradora número 1 de personas en México, protegiendo a más de 10 millones de mexicanos que han depositado su confianza en nosotros.

Este compromiso social está respaldado por nuestra solidez financiera y solvencia. Muestra de ello es que recientemente la calificadora Standard and Poor's (S&P) Global Ratings ratificó la calificación de “mxAAA/Estable”, la más alta en la escala nacional de México, para MetLife México como respuesta a nuestro liderazgo en el ramo de vida, a nuestro nivel histórico de rentabilidad, al apoyo de nuestra matriz y a la visión de operaciones a largo plazo que tenemos en la compañía.

Asimismo, recibimos varios reconocimientos por la calidad de nuestros servicios y la labor social que llevamos a cabo, entre los que se encuentran: Empresa del sector asegurador que mejor experiencia brinda a sus clientes en México por un estudio de marcas nacionales llevado a cabo por KPMG; Primer lugar

en el sector asegurador en Responsabilidad Social y Gobierno Corporativo por parte de Monitor Empresarial de Reputación Corporativa (MERCOC); Empresa Socialmente Responsable por 16° año consecutivo por el Centro Mexicano para la Filantropía.

#### Como empleador

Estamos comprometidos con la igualdad, la diversidad y la inclusión, garantizando un ambiente de trabajo acogedor y saludable. Somos una organización tan diversa como los clientes que atendemos, por lo que el impulso a las políticas de diversidad e inclusión no es algo nuevo para nosotros; forma parte de nuestra cultura y hoy vemos los resultados de contar con un equipo diverso que se destaca en distintos niveles, tanto operativos como directivos. Apreciamos la diversidad desde todos los ángulos; cerrarnos o sesgarnos a un grupo específico nos reduce el universo de talento disponible. MetLife ha sido reconocido como uno de los mejores lugares para trabajar LGBT+ por Equidad MX y Human Rights; Great Place to Work 2019; Primer lugar en el ranking Súper Espacios de Trabajo



2019 de la revista Expansión; Organización Responsablemente Saludable por 6 años consecutivos (Consejo Empresarial de Salud y Bienestar) y la certificación de la Norma Mexicana NMX-R-025-SCFI-2015 en Igualdad Laboral y No Discriminación.

**Como inversionista**

El sector asegurador tiene inversiones por 1.28 billones de pesos que representan el 5.27 por ciento del PIB, lo cual lo convierte en el tercer inversionista institucional más importante de México. Además, las reservas y el capital de nuestra industria nos permiten realizar inversiones a largo plazo, que se traducen en financiamiento e infraestructura en beneficio de los mercados, las empresas y que contribuyen al desarrollo del país.

**Como protector de nuestro entorno**

Como resultado del cambio a nuestras nuevas oficinas corporativas en Torre MetLife (Torre Manacar) y la obtención de la certificación LEED Gold, se ha garantizado la optimización del uso de recursos y la reducción de la huella ambiental del corporativo.



Recientemente se aprobó una Política de Medio Ambiente que aborda temas como separación de residuos, estudios de calidad del aire, estudios de calidad del agua potable, instalación de despachadores de agua y plantas de tratamiento de agua en la Torre Manacar, lo que nos ayudará a optimizar el uso de los recursos y reducir nuestra huella ambiental. Estos son algunos ejemplos de reciclaje que logramos realizar en 2019: 14,359 kg de papel y cartón, 276 kg de PET y 102 kg de latas de aluminio.

**Reciclaje  
MetLife 2019**



**Como partidario de causas importantes**

Como parte del compromiso global de MetLife con la inclusión y la salud financiera de las personas, Fundación MetLife México destino en el 2019 más de \$13 millones de pesos en donativos para apoyar a organizaciones sociales y de la sociedad civil que fomentan la salud financiera, la salud preventiva y el voluntariado corporativo. A través de nuestros donativos destinados a mejorar la salud financiera, la fundación ayuda a personas y comunidades para que administren mejor sus finanzas, amplíen sus oportunidades de ingresos y desarrollen su resiliencia ante externalidades y situaciones que pongan en riesgo su salud y estabilidad financiera.

En 2019, colaboradores, fuerza de ventas, familiares y amigos de MetLife ofrecieron en servicio más de 10 mil horas de voluntariado a diferentes causas sociales.

El impacto económico y social del COVID-19 nos ha demostrado que todos somos vulnerables y que hoy más que nunca resulta evidente la importancia de la protección e inclusión financiera de las personas y las familias, especialmente de las más vulnerables que, en su mayoría, no cuentan con la protección necesaria para recuperar su estabilidad económica ante una enfermedad, la pérdida de su fuente de ingresos, daños a su patrimonio, un desastre natural o alguna eventualidad.



En el marco de esta coyuntura es que llevamos a cabo la campaña "Protegiendo a los que Cuidan de Nosotros", a través de la cual Fundación MetLife México ha donado más de \$42 millones de pesos a diversos hospitales públicos y organizaciones de la sociedad civil en 15 estados del país para apoyar la compra de materiales y equipo médico especializado para atender a la población, pero también para apoyar la labor y proteger la vida del personal médico que día con día trabaja para cuidar a las personas que desafortunadamente han sido afectadas por el COVID-19.

Sabemos que el futuro depende de la participación de todos y en MetLife México asumimos nuestra responsabilidad como empresa al promover acciones que contribuyen a un negocio rentable, a una comunidad sana y a la protección de nuestro entorno y de nuestro país.

Para todos los que somos parte de MetLife, colaboradores, fuerza de venta y socios comerciales, la sustentabilidad y la responsabilidad social empresarial son parte fundamental de nuestra razón de ser y de nuestro propósito para construir un futuro más seguro y sostenible.

**Esa ha sido la naturaleza de nuestro negocio durante 152 años.**

# Seguros para ti, tu familia, tu negocio.

Nuestro objetivo es brindar la mejor cobertura y los mejores servicios de seguros a individuos, familias y empresas de cualquier tamaño. Ayudamos a nuestros clientes a protegerse no sólo de los riesgos más básicos, sino también de los más complejos e inesperados.

[chubb.com/mx](http://chubb.com/mx)

CHUBB®

© 2018 Chubb. Coberturas suscritas por una o más compañías subsidiarias. No todas las coberturas están disponibles en todas las jurisdicciones. Chubb®, su logo y Chubb Insured.™ son marcas registradas protegidas por Chubb.

Chubb Insured.™

[www.macadoajustadores.com](http://www.macadoajustadores.com)



**2020 - 2021**  
Una nueva generación  
en el ajuste especializado  
de seguros.

**CURRICULUM EMPRESARIAL**  
Origen, trayectoria,  
Experiencia y servicios.

Presencia en México y con  
Atención de reclamos en:  
Estados Unidos  
Centro y Sudamérica.



Internacional De Ajustes  
**MACADO** S.C.  
"NUESTRO COMPROMISO SU TRANQUILIDAD"

Especialistas en la atención y ajuste de siniestros  
a nivel internacional.

- Determinación de pérdidas en seguros.
- Property, Casualty & Marine Adjuster.
- Auditoría y análisis de riesgos especializados.

Ciudad de México: 55 55958080 // 55 55958011  
Nacional: 800 6969380 // 800 6332002  
Ciudad de México, México.

Redes sociales:



Para más información puede visitarnos y conocer nuestra historia, trayectoria y servicios que ofrecemos los cuales han sido pilares en nuestra labor.



# REFLEXIONES

## Sobre la importancia del Intermediario de Fianzas en el Sector

“En nombre de la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías **AMIG**, queremos hacer patente nuestro reconocimiento y admiración a una gran institución que ha escrito una historia de éxito plasmada con el esfuerzo y dedicación de hombres y mujeres con un objetivo en común: trabajar por el desarrollo del sector asegurador y afianzador mexicano”



Sesenta y dos años son, sin ninguna duda, una trayectoria que refleja constancia, madurez y convicción por seguir alcanzando metas y objetivos comunes.

Se ha dicho que las personas pasan pero las instituciones permanecen; no obstante, en el caso de AMASFAC, es necesario reconocer a todas y cada una de las personas que a lo largo de estos años han aportado su labor y parte de su vida, no sólo pasando, sino trascendiendo y formando parte de una gran historia que se sigue escribiendo, una historia con un propósito especial: seguirle dando brillo al seguro y a la fianza, figuras que son de gran valor, respaldando desde la economía internacional hasta la familiar.

El contexto en el que vivimos demanda cada vez con mayor intensidad que la labor conjunta que se lleva a cabo entre agentes e instituciones atienda las necesidades que van surgiendo o que se van transformando al paso de los años, encontrando las herramientas y los esquemas más idóneos para comunicar, socializar, asesorar, atender, apoyar, asegurar, garantizar y, sobre todo, alcanzar a todos aquellos a quienes podamos ayudar con el ejercicio de nuestra profesión. Esto exige de manera natural la innovación en nuestros sectores a fin de estar a la altura de las expectativas de los usuarios de los servicios financieros.

Si bien es cierto, como sector afianzador estos últimos años han presentado retos importantes, hacia adelante se vislumbran también nuevas oportunidades que requieren el esfuerzo de todos nosotros y hacer lo que mejor sabemos, que es generar confianza, respaldo y protección, transmitiendo adecuadamente hacia la administración pública federal, estatal y municipal, así como en el entorno privado, la importancia y utilidad que tienen nuestras garantías, la fianza y la caución.



**Lic. Juan Pablo De Velasco Cepeda**  
Presidente AMIG

Es muy grato escuchar hoy en día a representantes del sector público, quienes se refieren a la fianza y a las instituciones como figuras y entes que están cumpliendo con su obligación fiadora y, en otras instancias, también vemos con agrado que se ha tomado como opción de garantía a la fianza en nuevos proyectos; esto es el reflejo y resultado del trabajo de todos nosotros en la mejora constante de nuestra imagen y un aliciente para redoblar esfuerzos para consolidar esta tendencia.

En los últimos años el sector afianzador ha asumido responsabilidades de alrededor del 4 por ciento del PIB, lo que se traduce en una participación activa de la fianza en contratos que rondan el equivalente al 13 por ciento del PIB, ¡de ese tamaño es la importancia de la figura que representamos!, lo que nos conmina a seguir preparándonos y profesionalizándonos cada día más.

### Intermediarios vigentes en fianzas...

Con datos al 29 de febrero de 2020, se reportan como **Agentes vigentes en FIANZAS**, las siguientes cifras:



**Total: 2,766<sup>1</sup>**

Lo anterior pone de relieve la gran oportunidad que existe para quien desee aspirar a ser intermediario para explorar y descubrir el extraordinario mundo de las garantías.

### Su preferencia como canal de colocación...

Si bien es cierto todas las instituciones afianzadoras cuentan con la posibilidad de colocar las fianzas de manera directa o a través de intermediarios, la realidad es que actualmente el 82.3 por ciento de las instituciones afianzadoras en México prefieren al "intermediario" como el canal preponderante en la colocación y venta de las fianzas.

<sup>1</sup> Cifra que representa el 4.4% del total de agentes (seguros y fianzas) que asciende a la cifra de 62,779.

**Lo cualitativo...**

Un principio en administración reza "lo cualitativo para alcanzar lo cuantitativo", fundamento que resulta ser un elemento básico que distingue la actividad de la intermediación ejercida por los agentes, la cual, a través de los tiempos, ha ido incursionando en el ciclo afianzador hasta alcanzar al día de hoy ser un factor de hecho cuya importancia es total e innegable.

Estas cualidades que tienen que ver con "el modo" de ser o las propiedades de algo, determinarán al final del día la calidad de..., lo que redundará en crear diferencias competitivas; en este contexto, el asesoramiento hacia el cliente, el análisis previo de los asuntos y el explicar el alcance de las garantías, dan tranquilidad al fiado y fortalecen paralelamente a las instituciones en el ejercicio del oficio afianzador.

En este orden de ideas, el primer frente que apunta la solvencia institucional descansa en el intermediario, una adecuada suscripción y valoración profesional de las responsabilidades que se asumen y la

integración adecuada de los expedientes de los solicitantes y fiados, lo que garantiza en buena medida la permanencia de las instituciones garantes y por ende, el de la intermediación.

Se sabe que, en términos generales, el resultado de una buena venta se verá a mediano plazo, en dos o tres años a partir de que se presentó la garantía, por ello no debemos caer en la tentación de caer en las apuestas y en el alea del bajo impacto, cuando podemos hacer un trabajo profesional que dé buenos frutos en el futuro de las instituciones.

**El contexto...**

Particularmente, este año 2020 representa retos sin precedentes que nos han obligado a explorar nuevos esquemas de operación, tecnología, comunicación y atención; estos retos sin duda serán oportunidades que debemos abordar en la intermediación.

Las herramientas tecnológicas tendrán que utilizarse en la profesionalización de la intermediación y atención de los clientes, estando cerca de ellos como esos asesores profesionales que se requieren en estos tiempos en donde la incertidumbre juega un papel preponderante.

De esta manera, es menester puntualizar que la capacitación del intermediario se vuelve una exigencia en el ejercicio de su profesión; el contexto nacional e internacional tendrá impactos en nuestro mercado; la economía mundial generará sus efectos en nuestro país; el ámbito político y social traerá consigo diversas consecuencias que inciden en la contratación pública y privada.

Todo lo anterior pone en relieve que cada actividad que se realice, sea cual fuere, necesita gente e instituciones preparadas de manera integral para enfrentar con éxito los retos que se presentan diariamente, con cualidades que la distinguen como una que aporta profesionalidad, compromiso y en nuestro caso, confianza.



Finalmente, **AMIG** refrenda su compromiso con **AMASFAC** para seguir trabajando de manera conjunta en el impulso de las garantías, difundiendo su conocimiento y alcance como esos elementos que aportan protección, seguridad y confianza, en el desarrollo y crecimiento de los contratistas, proveedores, fiados y beneficiarios.



# Congresos AMASFAC

Construyendo un Mundo Nuevo de Oportunidades

“ La sola oportunidad de capacitarse en los temas que se tocan vale por sí misma el tiempo y dinero ”

Uno de los grandes beneficios que brinda AMASFAC a nuestro país, y no sólo al mercado de seguros y fianzas, es el Congreso Nacional e Internacional que se celebra cada uno o dos años. Y menciono a nuestro país porque los temas que se tocan no nada más se dirigen a los agentes de nuestro gremio: se habla de la economía mundial, la de México, también sobre tendencias de nuevos negocios, tecnología y temas humanísticos, entre algunos otros. Todos estos asuntos intervienen en el quehacer diario de un agente de seguros y fianzas.

Yo he tenido la fortuna de ser presidente del Congreso Internacional AMASFAC 2019 y de participar en muchos otros.

La importancia que tienen estos congresos va más allá de la valiosa oportunidad de poder convivir con grandes personalidades del sector, con directores de aseguradoras y afianzadoras, con autoridades de las instituciones de gobierno y con agentes exitosos que son referentes y escuela para muchos de nosotros. Eso sí, hay que acercarse a ellos, no vienen solos a uno pero si se presenta uno, lo atienden. ¿Cuántos días tendría uno que invertir en viajes para poder platicar con ellos, pedir citas o con colegas de distintos estados y otros agentes del extranjero?

Otro beneficio es la gran cantidad de información que se lleva uno consigo. La sola oportunidad de capacitarse en los temas que se tocan vale por sí misma el tiempo y dinero que se invierten en la asistencia a estos congresos. Cada tema se escoge pensando en qué se llevarán como información de valor los agentes para sus despachos, para compartir con sus colegas, empleados y clientes. Se les brindan herramientas para el presente y el futuro.

Es en estos congresos donde se habla de las cuestiones de actualidad, de asuntos que tienen que ver en cómo puedo hacer mejor mi trabajo y qué nuevas oportunidades de negocios hay.

Se pone información al alcance de todos los participantes que de otra manera les habría sido muy difícil conseguir.

Por poner un ejemplo: hace un año se llevaron como asistentes a unos corredores de reaseguro para que hablaran acerca de cómo un agente que no tiene licencia tipo "C" podría conocer los servicios que ellos ofrecen y poder ayudar a sus clientes. Cada conferencista es un experto en la materia de la que habla y la información que comparten vale oro para el que la sabe aprovechar. Los agentes que siempre están pensando en seguirse capacitando y desarrollándose son los que obtienen un mayor provecho de estos congresos, por lo que no es casualidad que asistan los más prestigiados corredores, despachos y agentes de todo el país.

Las grandes firmas como Marsh, Aon, Lockton e Interprotección, entre otras, siempre envían a sus más altos directivos a estos eventos. Siempre se encuentra uno con agentes consumados y exitosos, referentes del mercado que nunca faltan a estos eventos. Por algo ellos le dan este valor agregado a la asistencia a un Congreso AMASFAC.

Detrás de cada congreso hay meses de planeación y de trabajo, aunados a un gran equipo de profesionistas que dedican en conjunto cientos de horas a la organización de estos eventos.

Cada congreso cuenta con varios equipos de trabajo o comités. Mi experiencia como presidente del congreso internacional del año pasado me hizo ver la gran labor de personalidades del mercado de seguros y fianzas que, sólo por el gusto y amor a nuestra profesión, dedican su tiempo y comparten sus conocimientos y su vasta experiencia para el éxito del congreso: ¡es una oportunidad en la vida que uno no puede dejar pasar! Imagínense trabajando codo con codo con exitosos corredores y agentes de diferentes partes del país, expertos en diferentes ramos, con distintas experiencias y edades, todos



**Lic. Roberto Castellanos Omaña**

Presidente Comité Organizador

XXI Congreso Internacional COPAPROSE México



brillantes y enfocados en escoger los mejores temas para cada conferencia plenaria y simultánea, ¡las personalidades y contactos que tienen ellos! Y sin ningún temor hablan sobre llamarlos e invitarlos para vestir el congreso con sus nombres que resaltan la marquesina.

Así, este comité elige los temas y los conferencistas, nacionales e internacionales. Existe un grupo de trabajo que se dedica a la comunicación y difusión del congreso para que te enteres y estés bien informado de lo que va a suceder. Hay otro comité que se encarga de la logística del evento, desde la llegada de los agentes y autoridades, el hospedaje, las comidas, las cenas y los eventos fuera del hotel. Este se escoge pensando en la comodidad y seguridad de cada uno de los asistentes. Otro comité se encarga de las finanzas del evento.

Nada de esto se podría lograr sin una agencia especializada en eventos que se haga cargo de la producción de todos y cada uno de los eventos mismos del congreso: desde el logo, su imagen, los distintos escenarios, las luces, el mobiliario, los stands de los exhibidores, registros de asistentes, página de

internet, área de recepción, un equipo de médicos y paramédicos siempre listos, etc., estamos hablando de una fiesta de más de cuatrocientas cincuenta personas en sólo dos días.

Ser presidente de un Congreso Internacional de AMASFAC es una gran responsabilidad pero el equipo de profesionales con los que me ha tocado trabajar ha hecho que se vea fácil. Todos ellos son verdaderos expertos en lo que hacen y he sido sumamente afortunado al aprender y seguir aprendiendo de cada uno de ellos.

El grupo de ejecutivos de AMASFAC es oro molido. No descansan desde días antes del congreso y durante el mismo siempre están sonriendo aunque lleven sólo unas pocas horas de sueño porque son los últimos en irse a descansar y los primeros en levantarse.

Tengo el orgullo y el privilegio de haber sido invitado a ser presidente de nuestro XXI Congreso COPAPROSE AMASFAC que se celebrará el mes de noviembre del próximo año en el Hotel Camino Real, que se ha convertido ya en nuestra sede. Este

es el evento más importante de seguros en Iberoamérica. Tendremos participantes de los trece países que conforman la Confederación Panamericana de Productores de Seguros: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, España, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú, Portugal, República Dominicana, Uruguay, Venezuela y, por supuesto, México, donde tendremos la participación de destacados líderes del sector de seguros y fianzas a nivel mundial. Estamos trabajando en todas las medidas adecuadas de higiene y sanidad con los mayores estándares internacionales para la seguridad de todos los participantes. Los temas que se han elegido son de la mayor relevancia actual para nuestro trabajo diario en nuestros países. Nuestra situación actual nos demanda acción para construir un mundo nuevo de oportunidades y hablaremos de esto en nuestro congreso del próximo año.

Los invito a que participen en él y a que también sean partícipes y tomen los beneficios de la construcción de este nuevo mundo.

Seguros **Bx+**

## Premia Bx+

La protección que buscas para tus seres queridos

El seguro de vida con distintas opciones de cobertura en pesos o dólares que te **garantiza el pago a los beneficiarios o asegurados**, ya sea por fallecimiento o sobrevivencia.


- Recupera primas pagadas<sup>1</sup>
- Consolida el hábito del ahorro
- Coberturas adicionales que complementan tu protección

Da pasos seguros, **Ve por Más**

Contrata hoy y bríndale a tu familia la tranquilidad para su futuro.

800 830 3676

vepormas.com

 Ve por Más  /BancoVeporMas  @VeporMasBanco

<sup>1</sup>Si el asegurado vive al término del plazo contratado se le devolverá la suma de las primas pagadas correspondientes a la cobertura básica.

Para más información, requisitos de contratación y condiciones generales, consultar: [www.vepormas.com](http://www.vepormas.com)

Productos financieros operados por Seguros Ve por Más S.A., Grupo Financiero Ve por Más (Bx+).

Aplican condiciones generales, consúltalas en [www.vepormas.com/condicionesgenerales](http://www.vepormas.com/condicionesgenerales)

Prohibida su reproducción total o parcial. Seguros Ve por Más S.A., Grupo Financiero Ve por Más, Paseo de la Reforma 243 Piso 16, Col. Cuauhtémoc, Ciudad de México, C.P. 06500.

# La Fuerza del Intermediario

## de Seguros y Fianzas dentro del Sector

“Somos el sector que instrumenta soluciones para el manejo eficiente de los riesgos a los que están expuestos las personas y sus bienes”

Para hablar de la importancia del intermediario de seguros y fianzas en el sector vale la pena reflexionar sobre cómo se entiende el sector a sí mismo y así comprender el papel que juega el intermediario como miembro activo del gremio.

Como asegurador y reasegurador, estoy convencido de que lo que nos define es la capacidad que tenemos de aplicar la administración de riesgos para instrumentar soluciones a los peligros que obstaculizan el éxito de nuestros clientes. Bajo esta concepción, el rol del intermediario va más allá que solamente vender los productos que salen al mercado.

Es claro que los problemas son cada vez más complejos y demandan hacer equipo con colaboradores mejor preparados y alianzas estratégicas para poder resolverlos. En este contexto, el intermediario de seguros y fianzas es parte de este equipo al que aporta su profesionalismo, creatividad, integridad y la confianza que inspira.

Analicemos la visión que de sí mismo tiene el sector. Como referencia, el plan de Expansión de Mercados de la Asociación Mexicana de Seguros (AMIS), concibe la misión del sector asegurador de forma ambiciosa:

**“Somos el sector que instrumenta soluciones para el manejo eficiente de los riesgos a los que están expuestos las personas y sus bienes”.**

Esta escueta declaración constituye, de hecho, un mandato ambicioso y para poder entenderla me permito transcribir algunos párrafos del plan:

*Al hablar de soluciones no nos limitamos a seguros, sino también a la instrumentación de esquemas de mitigación y prevención que hacen más eficiente el uso de estos...*

*El sector vincula a todos los actores que participan en el proceso de administración de riesgos...*

Los seguros permiten al Estado, Empresas, Familias e Individuos, reducir sus vulnerabilidades y optimizar el manejo de su patrimonio, a través de **fomentar la prevención, la mitigación y protección efectiva de los riesgos.**

En el marco de las políticas públicas, el sector asegurador busca consolidarse como socio estratégico del sector gobierno para apoyarlo en la gestión óptima de sus riesgos, buscando con ello generar importantes ahorros en recursos que puedan ser canalizados a otras áreas productivas de la economía.

*Los seguros contribuyen al desarrollo de la economía, haciendo gestionable la incertidumbre que enfrentan las empresas...*

Asimismo, los seguros proveen a los individuos y a las familias protección financiera frente a riesgos que implican una merma considerable a su presupuesto y calidad de vida... Para potenciar este objetivo, el sector es promotor de una población financieramente educada, para que esta tome mejores decisiones en el ámbito económico y financiero, logrando con ello contribuir a la estabilidad económica y a generar un entorno favorable para el crecimiento y el desarrollo del país.

A pesar de que los resultados de los análisis de supervisión macroprudencial no sugirieran que la brecha asegurable es un riesgo sistémico, es necesario complementar **las políticas**



**Mtro. Manuel S. Escobedo**

Chief Executive Officer Grupo Peña Verde



### macroprudenciales con una Política Pública de Administración de Riesgos...

En adición a lo anterior, pero no por ello menos importante, ante un entorno de Transformación Digital, el sector debe avanzar en contar con procesos administrativos, operativos y de servicio; además de canales de distribución eficientes que integren las nuevas Tecnologías de Información y Comunicación (TIC's), que les permitan vender una experiencia y no solo un producto de seguros o un servicio de administración de riesgos.

A medida que el sector asegurador integre las TIC's en sus modelos de relacionamiento con el cliente (CRM) y en sus estrategias de servicio y de educación financiera, se potenciarán los beneficios de su propuesta de valor, lo que a su vez fortalecerá su imagen.

Con este contexto, **la Visión del Sector Asegurador** es:

***Ser un sector sólido y confiable que hace una oferta competitiva de seguros, fomenta la prevención, la mitigación y la protección efectiva de los riesgos. Con un enfoque centrado en la experiencia del cliente y empleando las herramientas de las Tecnologías de Comunicación e Información, se busca continuamente el bienestar social y la penetración del seguro, contribuyendo activamente al desarrollo de la economía formal, la inclusión financiera y el estado de derecho.***

Si bien no presentaremos un estudio minucioso del PEM Sectorial, de los párrafos citados podemos concluir lo siguiente:

1. La relación con el gobierno es fundamental para el sector, pues no sólo es el cliente más importante que tenemos, sino que también es regulador y como tal, orienta la conducta de los ciudadanos, promoviendo o desalentando una

cultura de la administración del riesgo; adicionalmente, es el garante de último recurso para el destino de la nación, es decir, que lidia ya sea directa o indirectamente, con el riesgo de todos los mexicanos.



2. El sector reconoce que la transformación digital es un fenómeno inevitable y constante que nos cambiará profundamente; aquel que no logre ser parte de esta transformación estará condenado a desaparecer.

Bajo esta perspectiva, la crisis sanitaria derivada del COVID-19 ha incrementado el peso relativo de ambos factores pues, debido a ella, la transformación digital se ha acelerado y el impacto sistémico de un evento como una pandemia pone de relieve el papel que juega el Estado y por ello aumenta la urgencia con la que estos dos puntos se deben abordar.

Un punto importante es que el valor del intermediario de seguros y fianzas radica en su relación tanto con las empresas de seguros, como con el resto de los actores que participan en el sector.



La integración asociativa de redes profesionales y gremiales es fundamental en la definición de dicha relación. En México existen 55 mil agentes e intermediarios de seguros, de los cuales solo 3 mil están afiliados a la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (AMASFAC), mismos que representan entre el 70 y el 80% de las primas intermediadas en el país. Por ello, esta asociación es un nodo focal entre las asociaciones dedicadas a la administración de riesgos en México.

Asegurar que haya una mejor comunicación y una visión alineada entre esta amplia red, fortalecería la capacidad de influencia del sector y todos los participantes.

AMIS ha reiterado que sus prioridades son (i) una relación óptima con el sector público y (ii) la integración de la transformación digital. En mi experiencia, la AMASFAC coincide y comparte estos objetivos, sin embargo, subsiste la inercia de proteger su cuota de mercado frente a los canales alternativos de distribución.

Por el bien del sector, lo ideal sería fortalecer un espíritu de genuina colaboración, entendiendo que habrá algunas aseguradoras especializadas en ciertos canales de distribución. Como ejemplo, hay empresas que hoy sólo usan canales tradicionales, otras sólo digitales o bien sólo banca seguros.

La realidad es que, ya sea en colaboración o en competencia, el intermediario de seguros juega un papel fundamental pues es el actor que puede integrar de manera armónica la realidad virtual y la realidad física para llegar al usuario final de nuestros servicios.

Me parece entonces que el intermediario que entiende el alcance de su papel como asesor de riesgos tendrá un rol más relevante y perfectamente alineado con la oferta que busca llevar al mercado. De igual manera, podrá recoger mejor las necesidades que expresa la demanda para retroalimentar a las aseguradoras y construir juntos mejores soluciones para México.

En conclusión, considero indudable que los intermediarios de seguros y fianzas son actores clave cuya relevancia aumentará en la medida en que exista una visión compartida del papel que juegan en la compleja red de actores que conforman al sector. A partir de esta visión, puede incrementar la capacidad de influencia de todos los que administramos riesgos, para lo cual se requiere no sólo que prevalezca un verdadero espíritu asociativo entre los intermediarios de seguros, sino que se siga fortaleciendo una adecuada estrategia de redes en la industria.





## ¿TE IMAGINAS UNA ASEGURADORA TAN...

- ✓ BUENA que baja las primas y sube las comisiones,
- ✓ INTERESANTE que no cobra derecho de póliza,
- ✓ INNOVADORA que implementa tecnología en todos sus procesos,
- ✓ DIFERENTE que en lugar de recargo por pago fraccionado da descuentos por pago de contado,
- ✓ MODERNA que todas sus solicitudes son digitales y desde cualquier dispositivo móvil?

Nosotros no sólo la imaginamos,  
**LA HICIMOS.**

**Escribimos las reglas  
de la innovación**



Sé **Agente de Cambio** en SiSNova  
El Nuevo Rostro de la Salud en México

**¡ATRÉVETE A CAMBIAR, CONTACTANOS!**

# Agentes de Seguros

Amamos tenerlos a un clic de distancia

“Un agente de seguros es una persona que, a través de su profesión, hace el bien, que transforma la vida de sus clientes”

## El Agente de Seguros es un transformador de vidas.

En GNP sabemos que el agente de seguros es una figura vital para el negocio, pero también sabemos que su profesión tiene un gran sentido humano y trascendente en la vida de las personas. Un agente de seguros es una persona que, a través de su profesión, hace el bien y transforma la vida de sus clientes al llevarlos a tener una mayor consciencia sobre la importancia de la previsión financiera. Su toque humano es y seguirá siendo fundamental tanto para el proceso de venta como de servicio, construyendo una relación de largo plazo que acompaña múltiples momentos de la vida de los asegurados.

Estamos convencidos de que la historia del seguro en México no puede escribirse sin mencionar la presencia de los agentes, de que constituyen una pieza fundamental para el fortalecimiento de la cultura del seguro en México y de que, a través de su experiencia y su amplio conocimiento, han logrado no sólo evaluar y prever riesgos financieros y de salud para las familias, sino también respaldarlas en todo momento, convirtiéndose en sus aliados para lograr alcanzar sus metas en diferentes etapas de vida, porque una persona que maneja una adecuada previsión financiera vive mejor que aquella que no lo hace.

Reconocemos también los grandes retos a los que se enfrentan en su misión de transformar vidas, retos que sin duda pueden vencer gracias al amor y compromiso con su profesión, pero que requieren una gran responsabilidad, una gran pasión por lo que hacen, capacitación y actualización constante para mantenerse a la vanguardia en productos, servicios y herramientas para sus clientes, pero sobre todo un fuerte sentido de responsabilidad social, tolerancia a la frustración y la convicción de que pueden cambiar positivamente la vida de las familias.



**Lic. José Eduardo Silva Pylypciow**  
Director General GNP Seguros

## La profesión de Agente de Seguros es para toda la vida.

Es por ello que, como parte de nuestro compromiso con las familias mexicanas, en GNP buscamos constantemente atraer a esta profesión personas que compartan con nosotros el mismo sentido de responsabilidad, compromiso y calidad para nuestros asegurados, brindándoles un programa de formación técnica y humana que les permite desarrollar su trabajo con los valores y fortalezas de nuestra empresa.

Creemos que es una gran alternativa de desarrollo profesional para hombres y mujeres con vocación de servicio, con un alto sentido humano y que comparten con nosotros la convicción de ayudar a transformar vidas. Es una carrera para toda la

vida que se ve recompensada con una preparación profesional y humana, con un alto sentido de pertenencia en el sector asegurador, con los beneficios de una constante capacitación que les permite conocer diferentes lugares y culturas, así como nuevas herramientas, pero también que les permite vivir la satisfacción y emoción de ayudar a las familias con un programa de protección que les dará apoyo en el momento que más lo necesiten y les ayudará a cumplir sus sueños.

GNP es pionero en el desarrollo y profesionalización de la preparación del Agente de Seguros en México, tenemos un plan de carrera muy sólido para preparar a nuestra fuerza de ventas y poder ofrecer a nuestros asegurados una asesoría personalizada, profesional y con amplio conocimiento del mercado, pero también con cercanía y calidez.

## La tecnología, una aliada para el Agente de Seguros.

La constante preparación que requiere su profesión ha hecho que el Agente de Seguros esté en constante evolución sobre las exigencias de un mercado versátil y lleno de retos, nuevos productos y servicios que atienden necesidades cada vez más específicas y personalizadas que requieren asesoría de un experto y un seguimiento adecuado para llevar a sus clientes al mayor nivel de previsión financiera.

Hoy, las exigencias del mercado y la evolución propia del seguro nos han llevado a la generación de nuevas herramientas tecnológicas que brindan apoyo a la venta del seguro, pero es importante resaltar que dichas herramientas tecnológicas no van a sustituir la labor del agente, sino que la van a complementar de manera muy favorable pues les permitirá incrementar su alcance y tener un aliado en promover una mayor cultura del seguro, por ello es importante que la conozcan y la adopten como una pieza clave en su labor, que sumado a su amplio conocimiento, su sentido humano



y su orientación personalizada, dará los mejores resultados para sus asegurados. Los agentes seguirán teniendo retos cada vez más grandes de productividad y la tecnología será un aliado que les permitirá ser más productivos, estar más enfocados y obtener mejores resultados.

La labor principal del agente, el contacto con el cliente, su capacidad para escuchar y entender sus necesidades y su tenacidad para eliminar objeciones para la compra de productos son fundamentales para el éxito del sector. El agente proporciona un nivel de asesoría que la tecnología no puede sustituir y esta pandemia lo ha demostrado pues el agente sigue haciendo su labor, combinando la tecnología con su asesoría y cercanía.

**Aseguradoras y Agentes deben trabajar de la mano en la adopción de nuevas tecnologías.**

Las compañías de seguros debemos apoyar a los agentes en la adopción de nuevas tecnologías así como en la digitalización de su proceso de venta, lo que será muy benéfico para todos ya que acelerará la expansión del seguro y permitirá acceder a mayores segmentos de la población.

En estas épocas difíciles se ha puesto en evidencia la importancia de la industria del seguro. Estamos ayudando a la gente a hacer frente a sus necesidades financieras para enfrentar esta pandemia, pero también lo hicimos en el caso de los sismos recientemente ocurridos y lo estamos haciendo en el caso de los huracanes, logrando una atención cercana, siendo claro que sin la presencia del Agente de Seguros se perdería mucho del contacto humano, que es indispensable en momentos difíciles.

Estamos seguros de que es un gran orgullo para un agente el poder decir que, gracias a su trabajo y asesoría, una familia o una empresa pueden afrontar estas situaciones de mejor manera. Y como sociedad, qué tranquilidad poder decir que existen recursos que nos ayudan a salir de estos momentos. Así, las familias, las empresas y los gobiernos no tienen que dedicar montos mayores a los procesos de reconstrucción y reactivación, y pueden concentrarse en otras actividades prioritarias.

La misión del Agente de Seguros va más allá de sólo vender un seguro: busca poner al alcance de las personas, familias, empresas e instituciones herramientas que brindan un respaldo económico y la protección de su patrimonio garantizando una estabilidad financiera, lo que se traduce en una tranquilidad emocional irremplazable. Es una labor crucial para la sociedad.



## He aprendido que los errores pueden ser Tan Buenos Profesores como el éxito

“La naturaleza humana  
tiene como mejor  
fuente de aprendizaje  
el error”



**Ing. Gerardo de la Garza Ramírez**  
Presidente Comité Póliza RC Profesional  
para Agentes de Seguros y Fianzas

La naturaleza humana es una gran inspiración y al mismo tiempo el ancla que nos motiva y nos amarra; es un hecho que quien más necesita cambiar, modernizarse, motivarse y superarse, es uno mismo. Si nosotros estamos bien, todo lo que nos rodea debería ser cada vez mejor.

Esta naturaleza tiene como mejor fuente de aprendizaje el error. La mejor forma de crecer es la experiencia adquirida, las horas de vuelo, las cicatrices o como suelen decir por ahí: “más sabe el diablo por viejo, que por diablo”.

Profesionalmente, la mayoría de las personas hablamos de nuestros éxitos, nuestros triunfos, de esa gran venta que hicimos, las convenciones, las comisiones que obtuvimos; colgamos nuestros diplomas, reconocimientos, etc. en las paredes de nuestras casas u oficinas. Aspiramos a una vida sin problemas, sin embargo, no tenemos diplomas o reconocimientos de los errores que hemos cometido. Muchos de estos son situaciones familiares, de pareja, con nuestros hijos, empleados, con asegurados, fiados, aseguradoras, afianzadoras, fallas que tuvimos o malas decisiones que tomamos, pero esto nos da un aprendizaje profundo y en el futuro podremos ser capaces de interpretar síntomas y señales para tomar mejores decisiones, establecer políticas, cimentar valores y principios que marquen nuestro quehacer diario para alcanzar el éxito y buscar errar cada vez menos.

Nos dedicamos a dar asesoría ayudando a nuestros clientes a identificar riesgos, evitar errores y omisiones, vendemos seguros y fianzas para que, cuando sucedan eventos imprevistos, situaciones inesperadas, catástrofes o tragedias que traen consigo problemas, nuestra labor pueda mitigar el daño.

Llevamos a cabo una profesión que la sociedad, en su mayoría, no considera como "profesional". Me duele escuchar a capacitadores que nos sugieren decir que somos "asesores patrimoniales". Hay que reconocer que mucha gente nos ve como oportunistas y no aprecia el valor agregado que le damos a generar tranquilidad y dar continuidad a la economía. Esto es una realidad que en AMASFAC buscamos cambiar y sin duda ha venido cambiando, en especial desde el momento en que, para ser un Agente de Seguros y de Fianzas, se debe obtener una certificación y se deben aprobar exámenes de conocimientos profundos sobre nuestra actividad.

Desde hace aproximadamente 2 décadas, la CNSF estableció como obligatorio para todos los Agentes, (antes sólo era obligatorio para Personas Morales), el contar con un Seguro de Responsabilidad Civil para Errores u Omisiones para la actividad del agente. Por supuesto que esto no hizo nada felices a muchos agentes: la mayoría lo ven como un trámite inútil y burocrático, un gasto innecesario y de ahí que no lo aprecien.

Es realmente increíble que nosotros nos dedicamos a vender seguros y de repente no creemos en ellos...

El Seguro de RC Profesional existe para infinidad de profesionistas: médicos, odontólogos, abogados, notarios, contadores, arquitectos, calculistas, asesores financieros, expertos en sistemas, educadores, en escuelas, en hospitales, etc. En los últimos años se ha extendido mas su ámbito, principalmente debido a que empresas extranjeras o nacionales con altos estándares de calidad, como algunos hospitales que aprendieron con base en la experiencia que se cometen errores y que estos cuestan, exigen a sus proveedores o profesionales que cuenten con este para responder por errores u omisiones en el servicio que



brindan. Tristemente, la autoridad y la sociedad no exigen tener con qué responder a estos errores: la única profesión en la que es obligatorio contar con un seguro de RC profesional es la de Agente de Seguros y/o Fianzas.

Entonces está en nosotros el ver esto como una maldición o como una oportunidad para conocer, aprovechar y saber cómo utilizar esta herramienta.

En AMASFAC, desde hace muchos años se formó un comité que busca acercar a nuestra membresía seguros con condiciones especiales, facilidades de pago, apoyos y valores adecuados para que, el día que un agente AMASFAC tenga que hacer uso de este seguro, se le responda como se espera. Claro que, como todo asegurado, este debe de leer completamente la póliza, comprender lo que se pide para que el seguro funcione y cumplir con los lineamientos que la ley exige para la operación de cualquier profesionista o empresa.

“ En el Comité de Seguro de RC Agentes, queremos apoyar al Agente AMASFAC compartiéndole las experiencias de errores y omisiones más comunes que todos cometemos y brindar asesoría para todos aquellos quienes se acerquen a nosotros ”

Estamos abiertos a generar ideas para que todos seamos cada vez más profesionales y minimizar la probabilidad de cometer fallas pero, sobre todo, para aprender a enfrentarlas, a trabajar en ellas, responder a quien confía en nosotros y para esto, lo mas importante será compartir este aprendizaje entre nosotros como gremio.







LA MEDIDA  
PERFECTA  
QUE CAMBIA  
HISTORIAS



## Seguro para equipo y contratistas

Cotidianamente, los contratistas enfrentan riesgos complejos y de gran escala desde el inicio hasta el final de un proyecto. Los accidentes y los daños al equipo pueden ocurrir, literalmente, en un segundo.

Entendemos que cada proyecto, cada cliente y cada giro es distinto. Por eso ofrecemos una amplia gama de coberturas contra incendio, explosión, fenómenos hidrometeorológicos, inundaciones, derrumbes y deslaves, colisiones, robos y mucho más.

### ¿Por qué AIG?

- Sin recargo por pago fraccionado
- Valor convenido con avalúo
- Hasta cinco años a valor de reposición
- Cobertura adicional todo riesgo

Contacta a tu ejecutivo de AIG para conocer más de las coberturas que puedes ofrecer a tus clientes.

[www.aig.com.mx](http://www.aig.com.mx)



Insurgentes Sur 1136, Col. Tlacoquemécatl del Valle, 03200, CDMX

Producto suscrito por AIG Seguros México, S.A. de C.V.

Aplican condiciones y exclusiones del Seguro para equipo y contratistas, con número de registro: CNSF-S0012-0083-2012 / CONDUSEF-0022503-01



LE/ComComp/0919



**Empresa 100% mexicana.**

Nuestra solidez financiera y compromiso avalan la confianza que nuestros clientes depositan en nosotros para proteger su patrimonio y bienestar financiero.

Paseo de los Tamarindos 60 PB. Colonia Bosques de las Lomas, CDMX CP 05120

[www.segurosatlas.com.mx](http://www.segurosatlas.com.mx) @Seguros\_Atlas @segurosatlasmx

Descarga la aplicación Atlas Conmigo disponible en Playstore y Appstore.

# Reinvención Esencial

“ *No hay actividad indigna, sino sólo una manera indigna de ejecutarla* ”



Mi primer contacto con el mundo de los seguros y de las fianzas se dio en una entrevista realizada al presidente nacional de la hoy llamada Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C. Desde entonces, mucha tinta hemos gastado en escribir en el periódico El Asegurador y en otros medios acerca de la actividad que realizan mujeres y hombres que, mediante su asesoría, contribuyen a edificar una sociedad más y mejor protegida.

A través de los años he sido testigo de la sublime actuación de muchos agentes de seguros y de fianzas, personas ejemplares por su capacidad técnica y su perfil humano. Asimismo he conocido, habrá que decirlo también, individuos que con su actuación han demeritado la figura del agente, remarcando de esa manera la idea de que no hay actividad indigna, sino sólo una manera indigna de ejecutarla. Al final, cada uno de ellos respondió a lo que tenía en mente.

En medio de la pandemia que en 2020 nos ha mantenido primero confinados y después en proceso de una reactivación, vividos con la precaución que corresponde a quienes hacen de la administración de riesgos la base de su trabajo cotidiano, uno tiene que referirse a la manera en la que cada uno ha tomado esta experiencia. No han faltado aquellos que se sintieron y se sienten casi desvalidos, mientras que otros mantuvieron la calma que permite el éxito.

En alguna época la AMASFAC tomó como bandera el cambio. Señalaba que la única constante es el cambio. Esta verdad se plantea a menudo y así ocurre, pero no todos asimilan la idea de que debemos ser promotores del cambio y no ser sujetos de ese cambio en un nivel de victimismo. De esa manera, pudimos ver de qué modo se han aferrado a lo que muchas veces se conoce como zona de confort y que no es otra cosa sino la permanencia en un estado de conformismo.



**Don Genuario Rojas Mendoza**  
*Presidente Periódico El Asegurador*

Si el cambio es una constante en cualquier época, más puede serlo cuando se presenta una experiencia como la que ahora vive el mundo. Todo indica que, con la cuestión digital marcando un nuevo ritmo, la mayoría cae en uno que lo hace sentir incluso vulnerable, entrando en una zona de incertidumbre que muchas veces ciega o desanima, y que en otras origina una sobreacción que sólo pone en evidencia lo frágil de su estructura.

Desde mi perspectiva, el COVID-19 es una enfermedad que, causando la muerte o no de los infectados -e incluso provocando decrecimientos económicos y decisiones políticas cuestionables y cuestionadas-, trajo consigo una oportunidad que es con la que personalmente me quedo. Es la oportunidad de redimensionarnos como personas, como profesionales y como empresarios. Ha puesto sobre la mesa el desafío de reinventarse a partir de la esencia.

Se ha dicho hasta la saciedad que si uno sabe el qué, el cómo aparecerá de uno u otro modo. Sin embargo, más allá de esta afirmación, está el porqué. Vivimos la oportunidad de revalorar, de sentirnos verdaderamente valiosos haciendo lo que hacemos, la manera en la que lo hacemos y, sobre todo, por qué lo hacemos. Ha sido y es una época para reencontrarnos con el sentido, con ese sentido que nos hace levantar cada día con el afán de ser útiles, de servir.



Quizás sea tiempo de plantear y de responder algunas preguntas con un enfoque más humano que técnico, sobre todo en lo que atañe a los lectores de esta publicación. Es cierto, nada ocurre hasta que se realiza una venta y que este hecho ya

tiene una significación trascendente, pero no cabe duda de que hay algo más, mucho más, en el caso de la venta de un seguro, de una fianza, y que mucho ayuda el conocer y practicar un código de conducta que enaltezca.

“ *El compromiso que asumamos para tener no sólo compradores sino clientes satisfechos que confíen en nosotros sobre todo por conectarnos orgullosamente con nuestra respectiva actividad* ”



En este escenario, si bien es cierto importa conocer y entender los aspectos esenciales del negocio en todos sus renglones, con lo que yo me quedo es con la persona que desarrolla la actividad de agente; con esa persona que usa todos los recursos técnicos y tecnológicos, comenzando por usar su propio cuerpo como medio para construir sus sueños a la vez que ayuda a cumplir los sueños de otros, lo que ciertamente no es poca cosa.

En mi propósito de vida está ayudar a las personas físicas y morales a identificar, definir y convertir sus propósitos más elevados. Creo que esto no difiere de lo que buscan los agentes. Es evidente que la diferencia estriba en ese qué utilizado para ayudar a los demás, en la forma en que lo hacemos y en el compromiso que asumamos para tener no sólo compradores, sino clientes satisfechos que confíen en nosotros sobre todo por conectarnos orgullosamente con nuestra respectiva actividad.



# Evolucionando

ante una nueva realidad

La llegada de una pandemia global, generando una crisis no solamente sanitaria sino también económica, nos ha llevado a vivir un escenario incierto y difícil de prever. Sin duda podremos decir que existirá un antes y un después para todos los sectores, y el asegurador no será la excepción.

Sin embargo, de la crisis actual podremos sacar importantes lecciones que, bien aprendidas, nos ayudarán a evolucionar tanto personal como profesionalmente en nuestros diferentes campos de acción.

Como cualquier otro sector, la industria aseguradora fue de las afectadas por la situación, no obstante, demostró una rápida capacidad de aprendizaje, de adaptación y de evolución. Al día de hoy los resultados han sido mejores que lo que muchos esperábamos.



**Act. Ana María Ramírez Lozano**

*Presidenta del Colegio Nacional de Actuarios*

Recordemos que una crisis trae consigo ciertos peligros, pero al mismo tiempo, genera oportunidades que nos ayudan a aprender, crecer, cambiar y evolucionar y si entendemos claramente las 4 fases de una crisis saldremos adelante como una mejor versión de nosotros mismos.

Si analizamos las 4 R's que representan las fases de una crisis podremos, no sólo ver como hemos vivido esta crisis hasta el día de hoy, sino sacar enseñanzas que nos serán de mucha utilidad en un futuro.



### Las 4 R's: Reacción, Resiliencia, Recuperación y Nueva Realidad

En primer lugar tenemos la **Reacción**. Es importante analizar cómo reaccionó el sector asegurador en un primer momento. ¿Estábamos preparados para una crisis de este tipo? Tanto las aseguradoras, los intermediarios, así como los diferentes actores de todo el sector, tuvimos que responder al desafío de reaccionar de manera inmediata ya que la situación nos sacó de nuestra zona de confort de la noche a la mañana. Tuvimos que plantearnos múltiples cuestionamientos como son la forma de operar a distancia,

en el caso de las aseguradoras, así como la atención a nuestros asegurados y la promoción de venta sin tener la posibilidad de tener contacto directo con nuestros clientes. Ciertamente no todos estábamos preparados de la misma forma, pero esto no impidió que la mayoría enfrentáramos la situación de diferentes formas, como por ejemplo, con rechazo, de forma negativa, con cierta resistencia o viendo una oportunidad de crecimiento y evolución.

Una vez que reaccionamos a la situación, vino la **Resiliencia**. Aquí tenemos que analizar si tuvimos la capacidad para adaptarnos con resultados positivos ante una situación adversa.

Vale la pena reflexionar no sólo en la situación actual, sino ante las diversas situaciones adversas que vivimos, cómo nos gestionamos ante la incertidumbre bajo las nuevas circunstancias. Existen factores asociados a la resiliencia como son el hacer planes realistas y seguir los pasos necesarios para llevarlos a cabo. En este sentido, podemos analizar si logramos adaptarnos a la nueva forma de trabajar que nos exigía la situación, como era el hacer home office, conectarnos con nuestros colegas y clientes mediante video llamadas, desarrollar nuevos mecanismos para buscar nuevos prospectos y, en general, aprender a hacer las cosas de forma diferente. Claramente, parte de esta adaptación consistió en encontrar nuevas formas de comunicarnos de manera efectiva con nuestros clientes y prospectos para poder seguir trabajando y la capacidad de manejar nuestros sentimientos e impulsos.



Bajo este nuevo esquema, fue importante establecer nuevas reglas con los equipos de trabajo, confiar en que todos estábamos en el mismo ritmo, aun cuando los horarios pudieran ser diferentes al estar en home office.

A continuación viene la fase de **Recuperación**, en donde redefinimos e identificamos nuevas oportunidades. Evidentemente todos tenemos diferentes tiempos de recuperación pero es el momento en el que decidimos actuar, ejecutar y obtener nuevos resultados. Durante esta fase es en donde, tanto aseguradoras como intermediarios, deberán evolucionar su modelo de negocio y lo deberán llevar a cabo en el corto plazo. Sin duda, esto incluye desarrollar sus capacidades tecnológicas y digitales en las diferentes áreas para poder emerger con una mayor fortaleza y lograr un mejor posicionamiento en el mercado.

Como parte de esta recuperación, es necesario identificar nuevos nichos de mercado y nuevas necesidades con nuestros clientes, o bien, otro tipo de clientes.

Debido a que la crisis sanitaria traerá consigo una crisis económica, el sector asegurador deberá estar generando nuevos productos, nuevas formas de dar servicio a los clientes y, muy importante también, nuevas formas de dar servicio a la fuerza de ventas.

Aún no está claro cuál será la forma final de la **Nueva Realidad**, pero definitivamente será diferente del punto de partida de esta crisis y tendremos que adaptarnos a un mundo nuevo. Es indudable que los que no hayan evolucionado para entrar en esta nueva realidad y no vengan fortalecidos con ideas innovadoras, quedarán rezagados con respecto a sus competidores.

Son tiempos de grandes cambios. Aquellos actores del sector asegurador que asuman el desafío y aprovechen las nuevas formas de trabajo de los seguros se posicionarán en un nuevo futuro. Aquellos que no estén dispuestos a diseñar nuevos procesos y herramientas e invertir lo suficiente para evolucionar tecnológicamente se quedarán atrás y se encontrarán en una desventaja significativa una vez que la crisis pase.

En efecto, el desafío del sector asegurador es enfrentar el futuro a un ritmo acelerado y lograr lo que tal vez hubiera llevado años. Quienes vean la importancia de invertir en nuevas tecnologías y nuevos procesos lograrán un crecimiento; sin embargo, los que lo vean como un gasto irán reduciendo su negocio. Esto es, tanto la oportunidad como la amenaza que representa esta crisis.

“ En tiempos de crisis todos tenemos el potencial de transformarnos a un nuevo nivel y de hacer cosas que nunca pensamos que fueran posibles ”

**Stuart Wilde**

Profesor, humorista y escritor británico



# Berrysafe

Somos una plataforma digital especializada en conectar clientes que buscan un seguro en línea, con una red de agentes expertos AMASFAC, que los asistirán durante el proceso.

www.

Tu propia página web que te permite tener presencia en internet.



Acceso a nuevos prospectos, que de otra forma no podías conseguir.



Herramientas efectivas de comunicación.



## ¿Cómo registrarte con nosotros?

1

Ingresa a [www.berrysafe.com](http://www.berrysafe.com) y completa el formulario de registro.

2

Una vez lo envíes recibirás una confirmación de registro a tu correo electrónico, indicando que tu solicitud está pendiente.

3

Una vez aprobada tu solicitud, te enviaremos un nuevo correo electrónico con una liga donde deberás: Establecer tu contraseña, terminar el proceso de registro y personalizar tu página web.

[Clíc aquí para el video de registro](#)



## ¿Cómo funciona?

Nuestra tecnología en combinación con la fuerza de una estrategia digital, localiza los usuarios que han iniciado búsqueda de su seguro online y detecta aquellos que se encuentran dentro de tu zona de influencia direccionándolos hacia tu página web.

El cliente podrá entrar de inmediato en contacto contigo vía Whatsapp. Debes actuar con rapidez y observar tus tiempos de respuesta, pues de estos depende que tu calificación mejore y tendrás acceso a un mayor número de prospectos.



Incrementa tu cierre de ventas.



Tangibiliza tu oferta.



Seguros dentales y de visión a la medida de la necesidad de tus clientes.

Ciudad de México 55 5002 3102 • Interior de la República sin costo de larga distancia 800 347 1111

# La Importancia del Agente de Seguros

“ ¿Cuál es la diferencia entre un trago amargo y una tragedia? Esta es una pregunta que tiene una respuesta tan sencilla que muchos no la creerían. La diferencia estriba en tener un seguro y un agente de seguros, y no tenerlo ”

## ¿Por qué dejar tu destino al azar si puedes tomar al toro por los cuernos?

Pensemos en tres escenarios diferentes: primero en una familia conformada por papá, mamá y 4 hijos (de 10, 8, 6 y 4 años de edad). Todo el ingreso lo provee el padre. Sus hijos estudian en una escuela bilingüe y privada. Tristemente, un día el padre fallece. La familia nunca se convenció de la importancia de contar con un seguro. En este momento tan difícil, ahora no sólo tenían preocupaciones emocionales, sino también económicas... ¿cómo iban a poder pagar las colegiaturas, alimentos, la luz, la ropa de los hijos?, ¿cómo iban a pagar la deuda hospitalaria y los gastos funerarios que habían surgido tras este suceso?

Ahora pensemos en los mismos personajes y en la misma situación, con la pequeña diferencia de que sí habían contratado un seguro pero lamentablemente nadie los asesoró adecuadamente por lo que, por un descuido (se les olvidó pagar la prima del seguro de vida y el de orfandad), la póliza no los podía cubrir. La familia ahora tiene las mismas preocupaciones económicas que las mencionadas anteriormente, pero ahora están acompañadas de un sentimiento de traición hacia el sector de seguros, en donde nunca podrán encontrar al culpable.

Ahora imaginemos a una familia preparada que había trabajado de cerca con un Agente de Seguros que no sólo le consiguió la mejor cobertura, sino que la adecuó a sus necesidades y a su situación y su perfil económico, y les explicó con absolutamente todo detalle las letras pequeñas del contrato. El seguro de vida y el de orfandad entran inmediatamente y pagan todo lo establecido y correspondiente con la póliza. Esto, claro que nunca podrá resarcir el daño emocional que ha sufrido esta familia, pero al menos pueden estar tranquilos porque los hijos ahora tienen cubierta hasta su educación universitaria y con el



**C.P. Elisabeth Vogt de Weber**

Directora del Comité Consultivo Nacional AMASFAC  
y Consejera Titular de México ante COPAPROSE

dinero del seguro de vida podrán cubrir todos los gastos funerarios y vivir dependiendo de la suma asegurada durante algunos meses o años sin preocupaciones económicas en lo que la madre se adapta y busca un empleo o logra establecer un negocio.

Este pequeño ejemplo nos ilustra claramente la relevancia que tiene un seguro para evitar que un momento difícil e inesperado se convierta en una tragedia. Aún más allá, nos muestra el gran valor agregado que tienen estas especiales personas dentro del sector de seguros: los Agentes.

Un agente de seguros no es únicamente esa persona que busca recibir comisiones, es alguien que debe tener unas cualidades personales especiales y únicas: le importa el prójimo, es honesto, tiene un gran corazón, es capaz, profesional, servicial y, sobre todo, es como un ángel de la guarda.

Para entenderlo mejor vamos a transitar por cada parte del proceso que es contratar una póliza de casa habitación. Lo primero es que el cliente se acerque con el Agente de Seguros y le diga que quiere asegurar su casa. En ese momento el agente se da el tiempo de conocerlo, de entender sus necesidades de protección y preferencias para después poder cotizar y encontrar la mejor opción. Le pregunta la zona en la que está la casa, cuántos pisos tiene, de qué material está hecha, etc. En esta primera fase de entender las necesidades, el agente



también le explicará al cliente que, si tiene parte de su construcción por debajo del nivel de la calle, si tiene jardines, albercas, antenas, celdas fotoeléctricas o patios, tiene que decirlo expresamente porque de lo contrario todos estos aspectos no estarían cubiertos; si quiere estar cubierto contra riesgos de la naturaleza como terremotos, huracanes o inundaciones tienen que contratar una cobertura adicional que lo cubra; si el material de algunas construcciones es combustible o muy ligero (como palapa) también se tiene que dar aviso para que por medio de un convenio expreso quede cubierto. Todo esto podrían parecer minuciosidades, pero hacen la gran diferencia.

Ahora, con toda esta información, el agente sabe cual es el producto más adecuado a estas necesidades y cotiza con las diferentes compañías. Al hacer esto, el agente hace un estudio y relación de precio-cobertura para



después ya ir con el cliente, presentarle las diferentes opciones, explicarle los pros y los contras de cada una de las pólizas y poder llegar a un acuerdo.

Una vez que el cliente se decide por una póliza, desde ese momento y durante todo el tiempo que dure la relación con este cliente, el agente estará monitoreando su póliza, viendo que todavía cubra todas sus necesidades y, sobre todo, que siempre se pague la prima dentro del plazo para asegurarse de que la cobertura esté vigente.

En caso de un siniestro, el agente será el primero en preocuparse, darle seguimiento, ayudar con los trámites, dar apoyo emocional y brindar el mejor servicio posible.

Qué mejor que dejar tu futuro en manos de alguien profesional, que busca lo mejor para ti y que se está actualizando constantemente.

Ahora, claro que hay quien dice que la tecnología puede sustituir a un agente de seguros, me parece que con los argumentos y procesos antes expuestos no queda duda de que es indispensable el contacto del cliente con el agente de seguros para obtener la asesoría y el producto correcto para cubrir sus necesidades.

La tecnología nos puede servir de apoyo para lograr que los procesos sean más ágiles y las tareas repetitivas se hagan de una forma más eficiente.

Veamos a la tecnología como un aliado en nuestros procesos.



# El Testamento

Una necesidad para los Agentes de Seguros

“ Este año AMASFAC ha decidido incorporarse a esta campaña y promover, convencer y motivar a todos nuestros asociados a que otorguen y cuenten con un testamento ”



**Lic. Antonio Ignacio Murguía Pozzi**  
Presidente Comité Legal AMASFAC

Desde hace varios años, gracias a una iniciativa de grupos de ciudadanos, de los notarios del país y del gobierno, se lleva a cabo en México durante el mes de septiembre el Mes del Testamento.

El objetivo que se busca es promover entre la población el otorgamiento del testamento y desarrollar, de esta manera, una cultura de previsión, de certeza y de seguridad jurídica en el derecho a heredar. Se fomenta también la importancia de actuar en vida y no heredar problemas a nuestros seres queridos.

Durante el Mes del Testamento los notarios del país brindan asesoría en materia testamentaria a las personas y reducen su honorario ordinario, haciendo de esta manera más accesible su otorgamiento.

Los agentes de seguros estamos acostumbrados a solicitar a nuestros clientes de seguro de vida que designen beneficiarios, es decir, que nombren a las personas que recibirán los beneficios de su póliza al momento de su fallecimiento. A diferencia de lo que ocurre en el seguro, los beneficiarios designados, denominados herederos o legatarios, lo son de todo el patrimonio de la persona que lo hace y no únicamente de la suma asegurada de la póliza.



En este artículo damos a conocer los conceptos básicos sobre cómo opera y cómo se otorga un testamento en México, y algunas recomendaciones prácticas para que, cuando acudan a un notario, puedan realizarlo de manera sencilla y efectiva en beneficio de ustedes y de toda su familia.

Háganlo durante este mes. Contarán de esta manera con la asesoría personalizada de un notario, además su costo será menor al que normalmente cobran por este servicio.

### El Testamento

Un testamento es la declaración de voluntad que hace una persona respecto al destino que tendrán sus bienes o derechos o se cumplirán sus obligaciones después de su muerte. La ley lo define como "...un acto personalísimo, revocable y libre, por el cual una persona capaz dispone de sus bienes y derechos, y declara o cumple deberes para después de su muerte".

### Edad requerida.

La edad mínima para testar varía en los distintos estados de la república. La mayoría permite hacerlo desde los 16 años, aunque en algunos estados como Chihuahua, Sinaloa y Coahuila puede otorgarse desde los 14 y en Jalisco, hasta los 18 años.

### El Testamento Público Abierto.

Existen varios tipos de testamento. Cada Estado cuenta con su propio Código Civil que establece sus propias normas y sus propios tipos de testamento.

El más común se denomina "Testamento Público Abierto" y consiste en que el testador se presenta ante el notario para expresar su última voluntad; el notario redacta las cláusulas del testamento de acuerdo con la voluntad del otorgante; las lee en voz alta ante dos testigos y, si está de acuerdo, se procede a la firma de la escritura.

El testador u otorgante debe expresar de modo claro y terminante su voluntad ante el notario. A partir de ello, el notario redacta las cláusulas del testamento sujetándose estrictamente a la voluntad del testador y las lee en voz alta para que este manifieste si está conforme. Si lo estuviere, firmarán la escritura el testador, el notario y, en su caso, los testigos y el intérprete, asentándose el lugar, año, mes, día y hora en que hubiere sido otorgado.

Este tipo de testamento tiene algunas ventajas para quien lo otorga, como son las siguientes:

En primer lugar, permite que el otorgante decida el destino de sus bienes muebles e inmuebles y designe sus herederos (las personas que recibirán la generalidad de sus bienes) y sus legatarios (quienes recibirán un bien específico).

En segundo lugar, el testador puede decidir quién será el tutor (es decir, el encargado de cuidar de la persona y de los bienes de sus hijos menores) y el curador (esta es la persona que vigilará al tutor en el cumplimiento de los deberes). Este punto es importante tenerlo en cuenta ya que, en la mayoría de los casos, se evita que sea un juez quien se ocupe de dicha designación.



En tercer lugar, permite al testador designar al albacea, es decir, la persona encargada de administrar los bienes que tenga al momento de la muerte.

### ¿Por qué es importante hacer un testamento?

Es muy importante que todos nosotros contemos con un testamento ya que, en caso de no tenerlo, es la ley la que establece quiénes recibirán la herencia, quiénes serán los herederos y en qué proporción.

Esta situación puede provocar malestares en la familia del difunto, gastos elevados, pérdida de tiempo y, en ocasiones, conflictos entre las personas que consideren tener derecho a recibir los bienes. En la mayoría de los casos, la repartición de la herencia tendrá que tramitarse mediante un juicio sucesorio

ante el juzgado de lo familiar para determinar quiénes son los herederos. Esto en muchas ocasiones puede no coincidir con la voluntad de la persona que falleció y que no formuló testamento.

### ¿Lo puedo cambiar?

Un testamento es siempre revocable y puede cambiarse cuantas veces así lo desee el testador.

**Comité Legal**  
**Septiembre 2020**



# Semana Nacional de la Previsión

Superando nuevos retos ante una época de cambios

“ Gracias al trabajo y entusiasmo dedicados a la Semana de la Previsión, se tiene registrado que en los últimos 10 años AMASFAC ha logrado llevar el mensaje a más de 1 millón 500 mil niños ”

¡Hola!

Soy Scarlet Rodríguez Alday y te vengo a platicar sobre un tema que involucra a “la previsión y los riesgos”, tópicos con los cuales seguramente ya estás familiarizado, lo cual puedo afirmar ya que tú y yo nos desarrollamos en el maravilloso mundo asegurador.

Aun cuando estos son conceptos que como agentes, directivos de compañías, ajustadores y dictaminadores ya conocemos, y que muchas veces en nuestras charlas con colegas no podemos evitar abordar, lo cierto es que como integrantes de la comunidad profesional a la que pertenecemos aún tenemos un largo trayecto por recorrer a efecto de generar en nuestra sociedad una verdadera cultura de la previsión.

Ahora imagina lo extraordinario que sería tener la oportunidad de contribuir a que esa meta vaya acercándose cada vez más y, sobre todo, saber que tú puedes formar parte de esa importante aportación hacia nuestra sociedad.

Pues adivina qué... te tengo una excelente noticia: este asombroso proyecto es una realidad y tú puedes ser parte de él.

En efecto, desde 1997 los agentes de seguros y fianzas miembros de AMASFAC, con el patrocinio de compañías aseguradoras y afianzadoras, llevamos a cabo año con año la “Semana Nacional de la Previsión”.

Durante esta semana, las escuelas primarias de nuestro país nos abren las puertas de sus aulas, particularmente con los niños de 4to a 6to grado, a quienes se transmite la importancia de aprender a identificar los diversos riesgos a los que están expuestos y las medidas que pueden tomar para prevenirlos, todo lo anterior, a través de un video avalado por un equipo de especialistas como pedagogos, psicólogos, directivos de escuelas, maestros, comunicadores e intermediarios.

Abundando un poco al respecto, desde el inicio de este programa y hasta el pasado año 2019, la dinámica de trabajo consistía en que un equipo formado por diversos asesores, miembros de la asociación, se acercaba a las aulas y presentaba el video a los alumnos; una vez concluido, se invitaba a los estudiantes a participar en dinámicas lúdicas y divertidas, formulándoles preguntas que los ayudaran a reflexionar acerca del mensaje transmitido, procurando la retroalimentación en cuanto a la importancia de la previsión.

Al finalizar, se les invitaba a formar parte de un equipo de niños previsores de riesgos, participando en un concurso de dibujo donde reflejaran el mensaje que más les había gustado y con el cual se sintieran identificados, incentivándoles con premios para quienes imprimieran mayor esfuerzo y dedicación.

Gracias al trabajo y entusiasmo dedicados a la Semana de la Previsión, se tiene registrado que en los últimos 10 años AMASFAC ha logrado llevar el mensaje a más de 1 millón 500 mil niños.

No obstante, las cosas no siempre han sido fáciles para la Semana de la Previsión ya que cada año ha existido algún nuevo reto que afrontar y el 2020 no es la excepción... ¡y vaya que no!



Lic. Scarlet Rodríguez Alday

Presidente Comité Semana de la Previsión  
AMASFAC

Ciertamente, la pandemia y contingencia sanitaria acontecidas en este presente año, han implicado un cambio radical en varios aspectos de nuestras vidas, obligándonos a cambiar paradigmas y asumir lo que en lo subsecuente será nuestra “nueva normalidad”.

En este contexto, a fin de proteger la salud tanto de los menores como de nuestros agentes, el principal reto a superar por la Semana de la Previsión ha sido la imposibilidad para acudir físicamente a las escuelas a exponer nuestro mensaje.

Por ello, este año marcará un antes y un después, debemos tomar ventaja y ver el área de oportunidad que tenemos de frente, si es que nos hacemos llamar profesionales en la previsión de riesgos.

Y ahora te preguntarán: si los niños no regresarán a sus aulas de manera presencial, ¿cómo es que les haremos llegar este año el mensaje?

Y aquí es donde yo te digo: “bienvenida sea la era digital...”

Gracias a la asesoría y contacto cercano con instituciones educativas y sus directivos, obtenidos con el esfuerzo conjunto de los



integrantes del comité de la Semana de la Previsión, hemos identificado qué plataformas digitales y de diversa índole serán las que los estudiantes utilizarán en el regreso a clases 2020-2021, destacando entre las principales WhatsApp, Google Meet y canales de televisión locales.

Por lo tanto, ha sido de suma importancia adecuar el formato del mensaje para que pueda llegar hasta sus destinatarios a través de dichos medios, debiendo resultar también compatible con diversas redes sociales como Facebook, Instagram y YouTube Kids, donde tendremos la ventaja de segmentar y elegir el público al que deseamos llegar con nuestro video, aprovechando la nueva posibilidad de que este no solamente sea visto por los niños, sino también por los padres de familia.

Con lo anterior, lo que inicialmente era considerado un obstáculo ahora se ha logrado convertir en una gran oportunidad pues el salto hacia las plataformas electrónicas, sobre todo en redes sociales, nos ha permitido incrementar exponencialmente el alcance de este esfuerzo, pronosticándose actualmente, gracias al algoritmo de visualización de redes sociales, que la cantidad de personas a quienes llegue nuestro mensaje, incluyendo niños y sus familias, sólo en este año supere a las resultantes de manera conjunta en los últimos 10.

Es importante precisar que las circunstancias antes descritas no han disminuido la importancia del intermediario en este proyecto; por el contrario, su participación continúa siendo una pieza fundamental para retomar el contacto y el apoyo que se ha tenido del sector educativo.

Ahora que conoces nuestro nuevo formato de trabajo, te comparto que el tema de este año llevará como nombre "Agentes Liberadores de Riesgos", protagonizando el video un grupo de niños que viven desde su hogar la situación de pandemia y hacen referencia a diversos riesgos, involucrando el cuidado de la salud, del medio ambiente, de sus mascotas, la prevención de accidentes en el hogar, los riesgos en Internet y redes sociales, así como la importancia del ahorro; todo en una dinámica de interacción y convivencia como la que adoptamos actualmente: la video llamada.



Aunado a lo anterior, decidimos seguir apoyándonos para el concurso en la realización de un dibujo por parte del niño, pues con dicha actividad el menor tiene la oportunidad de expresar con mayor facilidad, sin palabras y a través del arte, lo que siente, piensa e interioriza, logrando así hacer suyo el aprendizaje (EISNER 2009).




Dicho lo anterior, no me queda más que reiterarte la invitación para formar parte de este proyecto en su vigésima cuarta edición: ¡aún hay mucho en lo que puedes contribuir!

Recordemos que, si realmente queremos contar con una sociedad consciente sobre la importancia de la cultura de la previsión de riesgos, no hay que quitar el dedo del renglón en los esfuerzos que nos corresponden; esta es una carrera de resistencia y los resultados se reflejarán a largo plazo. Por lo pronto ya estamos marcando la pauta para hacer que las cosas sucedan, pues gracias a la Semana de la Previsión la semilla se siembra año con año en la niñez de nuestro país.

**Somos agentes de cambio, somos AMASFAC y tú puedes ser parte de este movimiento.**



# Avanza es confianza

-  Agilidad y profundización en la suscripción.
-  Estructura liviana y ágil.
-  Estrecha cercanía con nuestros Agentes.



Especializada y con enfoque definido  
en el ramo de Fianzas Administrativas.

Oficina VIP 03 de la Torre B  
Cracovia 72  
Col. San Ángel, Delegación Álvaro Obregón,  
C.P. 01000, CDMX

[www.fianzasavanza.mx](http://www.fianzasavanza.mx)

# NO ESTAMOS PARA QUE NOS AMES, ESTAMOS PARA ASEGURAR LO QUE AMAS.

Seguros Banorte

HOGAR - AUTO - VIDA



Aplican restricciones. Productos operados por Seguros Banorte, S.A. de C.V., Grupo Financiero Banorte. Consulta términos, condiciones, aviso de privacidad y requisitos de contratación en [banorte.com](http://banorte.com)

 **BANORTE**  
EL BANCO FUERTE DE MÉXICO

# Semblanza de Erich Vogt Sartorius

(1937-2020)



La historia de Erich Vogt Sartorius en el mundo de los seguros comienza gracias a su tío Florentino, hermano de su mamá Lili. Él vivía en casa de la familia Vogt, trabajaba en la compañía Ford vendiendo coches y, para ganar un poco más de dinero, le ofrecía a todo aquel que le compraba un coche un seguro de autos. A través de los años logra formar una pequeña cartera de seguros con 70 autos. Cuando muere el tío en 1955, este le hereda la cartera a su hermana. En una junta familiar deciden que lo mejor es que su hijo Erich le apoye en atender a esos clientes, ya que Kurt, su hermano 9 años mayor, ya estaba trabajando para una compañía de seguros y tenía poco tiempo disponible. Erich, que en ese momento estaba estudiando la carrera de contador público en la Escuela Bancaria y Comercial, toma con mucho gusto esa responsabilidad con la finalidad de apoyar a su querida madre.

Mientras está estudiando, decide formar un pequeño despacho de contadores que atendía alrededor de 18 empresas y amigos de la familia. Con su visión de emprendedor se inquieta por saber más de los diferentes ramos de seguros, encontrando en la esencia del seguro una gran afinidad con sus valores: ayudar a la gente asesorándolos a cubrir sus bienes y personas. Para 1959 deja las contabilidades y se dedica al cien por ciento a los seguros, donde a finales de los años sesenta incursiona en los seguros comerciales e industriales.

Gracias a su profesionalismo y don de gentes logra en poco tiempo incrementar sustancialmente su cartera de clientes. Con dedicación, mucho entusiasmo y un trabajo constante, consolidó su despacho de seguros y para los setenta contaba ya con toda una estructura de servicio tanto con personal como con instalaciones, iniciando un crecimiento importante de negocios "sanos", con resultados de baja siniestralidad en su cartera, situación que se mantiene hasta la actualidad.



**C.P. Elisabeth Vogt de Weber**  
Directora General Protección  
Dinámica Agente de Seguros  
y Fianzas, S. A. de C. V.

En 1973 realizó su primer viaje a Europa y así es como empieza su expansión con el negocio internacional, siendo de los primeros despachos mexicanos en incursionar en el mercado internacional. En esa década invitó a sus colaboradores más cercanos y con mayor antigüedad a ser socios para compartir la responsabilidad y continuar con el crecimiento sostenido.

En 1983 hubo un cambio trascendental, ya que pasó de ser "Despacho Erich Vogt" a "Protección Dinámica Agente de Seguros, S.A.", de acuerdo con el cambio de leyes que estableció que podían constituirse Agentes Persona Moral, siendo la décima sociedad anónima autorizada por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

En 2001 cambia para convertirse en "Protección Dinámica Agente de Seguros y de Fianzas, S.A. de C.V."

A finales de los 80, los mercados asegurador y afianzador se abrieron, se liberaron las tarifas y, como sucede siempre en casos así, al principio reinaba el caos, pero resultó a la larga más justo para los consumidores porque se estableció la libre competencia. Fue una época difícil para todos pero, con la férrea voluntad de Erich y de sus socios y colaboradores, se logró superar la crisis y abrir otras posibilidades buscando representar a asociaciones de corredores internacionales logrando un crecimiento gradual, pero creciente. En 1989, después de largas negociaciones encabezadas por Erich, finalmente fuimos aceptados en la red mundial de corredores WBN (*Worldwide Broker Network*) y años después, en el *Council of Insurance Agents and Brokers*.

Erich se abocó entonces al reforzamiento de todas las áreas, en especial la internacional, lo que lo llevó a establecer alianzas con varias redes de agentes, especialmente en Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, Alemania, Francia y España. Ello trajo consigo un mayor crecimiento con una cartera importante de asegurados de diferentes actividades comerciales e industriales.

“ *La muerte no existe,  
la gente sólo muere  
cuando la olvidan;  
si puedes recordarla,  
estará siempre contigo* ”

Con seguridad, todos tenemos sueños y Erich no era la excepción. Lo que se crea con el deseo de que permanezca conlleva esfuerzo, tenacidad, liderazgo, cariño, don de gentes, profesionalismo y un cúmulo de valores morales y éticos, y Erich actuó siempre con una gran integridad.

Como hijo, fue ejemplar. En 1959 Erich decide invitar a su papá, don Carlos, que toda su vida había sido joyero, a trabajar a su despacho logrando una mancuerna maravillosa. Don Carlos colaboró con Erich durante muchos años hasta el final de su vida. Como empresario, expandió sus terrenos más allá del seguro. También tuvo una destacada participación en los deportes, especialmente en el softball, lanzando varios juegos sin hit ni carrera en su calidad de pitcher y formó parte del equipo de la SELECCIÓN NACIONAL DE SOFTBALL, siendo un mexicano que resultó subcampeón en el mundial de la especialidad, y habiendo pichado juegos excepcionales que se convirtieron en records, de los cuales uno sigue invicto hasta el día de hoy. Durante el juego llevado a cabo en la Ciudad de México el 12 de octubre de 1961 contra Sonora, ponchó a 20 jugadores de 21 posibles, de los cuales 14 fueron al hilo, dejando sin hit al equipo rival. Esto fue lo que lo llevó a ganarse un lugar en el salón de la fama de este deporte.

Participó siempre en labores sociales y de filantropía, siendo por muchos años miembro del Consejo del Colegio Alemán Alexander von Humboldt; ayudó y apoyó a Instituciones como la Casa Hogar para Adultos Mayores de la Asociación de Ayuda Social de la Comunidad Alemana, el Dispensario de Ayuda Social y la Iglesia Evangélica Luterana de Habla Alemana en México, Save the Children, Aldeas Infantiles, Fondo para la Paz y patrocinó también un equipo de softball.

Fue un gran promotor de la cultura a través de su participación y como uno de los fundadores del Patronato de la Industria Alemana para la Cultura.

Quienes lo conocimos, nos dimos cuenta del amor profundo que siempre manifestó por su esposa Lupita y por sus hijos Astrid, Erich, Karin y Elisabeth, amor que fue siempre notorio, sincero y enriquecedor para los que lo percibíamos.

Como líder del despacho, siempre dio apoyo a todos sus colaboradores: no por nada muchos de ellos mantuvieron su relación laboral hasta la jubilación.

Como socio de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (AMASFAC) por más de 50 años, contribuyó con aportaciones muy importantes; la más trascendental de

ellas fue el mantener la unidad a través de la rotación de la presidencia de la Asociación cada dos años, alternando representantes de los Agentes Personas Físicas y de los Agentes Personas Morales, siendo él el primer Presidente Nacional del Sector Personas Morales (1986-1988), situación que persiste hasta el día de hoy y que ha permitido lograr muchos objetivos comunes al tiempo de mantener una representación única del gremio.

Sin ninguna duda, Erich siempre mostró un enorme cariño y pasión por nuestra Asociación y por nuestra profesión, a la cual le dedicó 65 años de su vida. A través de AMASFAC trabajó arduamente para elevar el reconocimiento de nuestra actividad de Agentes (Asesores) de Seguros y de Fianzas, lo cual es motivo de gran satisfacción.

**¡Qué alegría y orgullo debe sentir nuestro querido e inolvidable Erich por el deber cumplido y por haber vivido una vida tan plena y llena de satisfacciones!**



# El gran valor de tu profesión

Soy la mayor de seis hermanos y en nuestra familia siempre nos inculcaron el trabajo arduo y honesto.

Quiero narrar nuestra experiencia cuando tuvimos el primer acercamiento con un agente de seguros.

Los seis hermanos tuvimos una infancia feliz y llena de juegos e ilusiones, y nunca imaginamos que un día todo eso cambiaría de repente. Cierta día, papá se despidió de nosotros y se fue a trabajar... por la tarde recibí una llamada telefónica, era él, casi no podía hablar y me pidió hablar con mi mamá.

Esa fue la última vez en mi vida que hablé con él: en ese momento lo ingresaban al hospital y dos semanas después, una neumonía atípica le arrancaría la vida.

Entre lágrimas y desconsuelo, después de unos días, mi mamá y uno de mis hermanos iniciaron los trámites correspondientes ante diferentes instancias.

Los servidores públicos y algunos otros ejecutivos de atención, en algunos momentos hacían que el momento que vivíamos se volviera más oscuro y doloroso por la forma en la que trataban a mi mamá.



**Lic. Roxana Hernández Pliego**

*Directora General de la revista YO AGENTE*

De repente, al llegar a una de las compañías de seguros con las que papá tenía contratado un seguro de vida, una agente de seguros se acercó a mi hermano y le dijo que se parecía a uno de sus clientes; le preguntó: ¿cómo se llama tu papá? Al decirle el nombre, ella se dio cuenta de que hablaban de la misma persona.

De inmediato, la agente tomó cartas en el asunto y le dijo a mi mamá y a mi hermano que no se preocuparan, que ella les ayudaría a tramitar todo lo necesario para que pudieran recibir la indemnización que papá había previsto para nosotros, su familia.

Desde entonces, toda mi familia está profundamente agradecida con los agentes de seguros porque son como ángeles en el momento de más dolor y pueden hacer más llevadera una situación tan terrible, como lo es la pérdida de uno de los pilares de tu vida...



# La Orden al Mérito

## La Importancia del Reconocimiento

Cuando se crean instituciones, y más aquellas que requieren de la participación voluntaria de las personas que la conforman, siempre dentro de sus objetivos está el de reconocer, en su momento y de manera pública, la colaboración de aquellos socios que destacan por sus aportaciones a la organización.

Sin lugar a dudas, esas personas tienen la vocación de servir a su país, a la sociedad, a su comunidad y a su organización, y quienes se involucran en esto lo hacen como resultado de su formación de valores que van más allá de sus intereses personales.

En el caso de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, AC, durante el Congreso realizado en 1983 se creó el Comité de Cancillería, que se encargaría de evaluar los reconocimientos para aquellos Agentes de Seguros y Fianzas, y terceros, que hayan contribuido con sus esfuerzos y participación en nuestras actividades profesionales.

Podemos pensar que el cien por ciento de quienes reciben reconocimientos por su noble labor reflejan una emoción que no es meramente personal, sino como miembros de una colectividad que valora su trabajo para un fin común y que contribuye a lograr los objetivos de nuestra querida Asociación, como ser de ayuda a nuestra sociedad para que, ante cualquier eventualidad comunitaria o personal, encuentre en nosotros el apoyo para mitigar las consecuencias de esas situaciones.



**Lic. Víctor Manuel Alonso Guzmán**  
Consejero

Creemos que para todos los que nos identificamos con AMASFAC es una emoción especial tener la oportunidad de observar a los amigos que reciben sus reconocimientos y ver el orgullo que reflejan por haber contribuido con sus servicios a dar más presencia y respeto a AMASFAC.

### *Orden al Mérito* CANCILLERÍA

Alberto A. Carreño Bracamontes  
Héctor Sparrowe Mólgora  
Víctor M. Alonso Guzmán  
Roberto Arroyo Santisteban  
Jorge Barba Pingarrón  
Bernard P. Baudouin Jaggy  
Rodolfo Cruz Sánchez  
Héctor Lima Álvarez  
Ildelfonso Sánchez Pérez



# Relevancia y Evolución del Agente de Seguros



**Lic. Juan Ignacio Gil Antón**  
Vicepresidente División Seguros  
Grupo Peña Verde

Me gustaría empezar esta colaboración felicitando a la AMASFAC por sus primeros 62 años de existencia. Se dicen fácil, pero sólo para recordar un poco vale la pena mencionar algunas referencias históricas.

En aquel entonces, nuestro país contaba con casi 40 millones de habitantes, hoy somos un poco más del triple; era la época del desarrollo estabilizador en el que nuestra economía crecía a tasas del 6.5 % en promedio, y justo en 1959 se presenta una atonía y el crecimiento fue de únicamente el 3 %, lo cual el día de hoy serían tasas realmente envidiables por donde se les quiera ver.

Ya existían un poco más de 68 instituciones de seguros, de las cuales tres eran reaseguradoras y siete, mutualistas. En México, en 1958, tomaba posesión del cargo como presidente Adolfo López Mateos y en 1961 John F. Kennedy iniciaba su corto período en la presidencia de Estados Unidos.

A partir de esa fecha han ocurrido innumerables acontecimientos de todo tipo: en 1968 en México se lleva a cabo el movimiento estudiantil y apenas dos semanas después la celebración de los Juegos Olímpicos, en 1969 el hombre llega a la luna, se celebra el Campeonato Mundial de Fútbol en el 70, presenciamos la gran devaluación de nuestra moneda del 76, la nacionalización de la banca en el 82, el terremoto del 85 y muchos, muchos eventos más que ha visto pasar esta noble asociación a lo largo de su vida.

¡Cuántas personas que están leyendo este texto habrán vivido estos eventos!, por ello, el trabajo de Antonio Minzoni se vuelve muy útil para entender la historia del seguro en México.

La actividad aseguradora ha tenido sin duda una gran evolución en estos 62 años; la regulación se ha modificado hasta tener hoy una de las más avanzadas en el mundo, la cultura de los



seguros ha crecido, hoy somos la tercera fuente de ahorro en el país, alcanzamos la deseada meta de participación del 2.5% del producto y sería muy difícil entender en su totalidad al sistema financiero mexicano sin la participación de las empresas de seguros.

Operan en nuestro mercado aseguradoras muy importantes a nivel internacional, las reaseguradoras más grandes del mundo y por supuesto, empresas de seguros mexicanas, algunas jóvenes y otras centenarias. Todo ello ha propiciado una enorme transformación de la industria de los seguros; hoy, viendo hacia atrás, hemos avanzado mucho, aunque debemos reconocer que falta un largo trecho para llevar nuestra actividad a donde debería estar.

Los principales actores de esta historia han sido sin duda los agentes de seguros y este aniversario es una buena oportunidad para reconocer su importante labor y proponer algunos retos para el futuro.

Considero que la figura del agente de seguros seguirá siendo fundamental para el mercado. Si bien en algunos segmentos y productos su valor agregado es menor y

“*Este aniversario es una buena oportunidad para reconocer la importante labor de los agentes de seguros y proponer algunos retos para el futuro.*”

competirán indefectiblemente con otros canales, su importancia será mucho mayor en otros segmentos y productos. La diferencia entre un agente de seguros y un buen agente de seguros es que el primero sólo cobra una comisión por la venta de un producto y el segundo se gana la comisión por la asesoría y acompañamiento que lleva a cabo con sus clientes.

Este es, en mi opinión, el principal reto profesional que enfrentan los agentes: convertirse en verdaderos asesores patrimoniales de sus clientes, diseñando

estrategias de administración de riesgos individualizadas que respondan a sus posibilidades de aseguramiento. Que resuelvan necesidades de protección con productos y estrategias adecuadas. Una mala venta hace mucho daño a la creatividad y se encarga de generar una mala reputación del instrumento y del conducto, por lo que es importante mejorar en términos generales la calidad en la intermediación de seguros.

Aquí reside la importancia de AMASFAC como asociación que se dedica a formar más y mejores agentes de seguros, que coadyuva al propósito de convertirlos en asesores patrimoniales para que puedan ayudar a la toma de decisiones en materia de administración de riesgos, que prepara a estos profesionales para atender y proponer soluciones a riesgos cada vez más complejos y que así contribuyan al desarrollo de la industria y, por supuesto, a su crecimiento.

Los agentes pertenecientes a AMASFAC se han caracterizado por emprender por tener ese espíritu gremial que los hace superarse, pero sobre todo, por unirse con personas con las que comparten el cariño por su profesión, razón por la cual se distinguen en el mercado.

El futuro, casi el presente, impone retos muy importantes a la profesión del intermediario de seguros, la tecnología y la forma de vida que generan han modificado hábitos de compra, relación y por supuesto de vida. Hoy es parte de nosotros un buen agente debe saber utilizarla y sacar el máximo provecho de ella. Además, ha traído riesgos nuevos que hay que proteger, pero sobre todo, nos permite estar mucho más

cerca del cliente y de sus necesidades de manera regular. El COVID-19 nos ha dejado muy claro que podemos estar cerca sin estar presentes físicamente, esta comunicación presenta menos barreras que la presencial y seguramente llegó para quedarse; ahora el Zoom, Bluejeans, Google Meetings y demás plataformas, serán medios de conexión muy eficientes para todos nosotros y sin duda indispensables para los agentes de seguros.

Un reto adicional que se presenta es evolucionar del sólo vender seguros a convertirse en asesores patrimoniales de las personas, las empresas y las familias, ir generando propuestas de administración de riesgos acordes a la evolución de ellos y considerando sus necesidades y posibilidades. Incluso en este punto habrá momentos en que la mejor asesoría no sea necesariamente adquirir un seguro.

El agente del futuro entonces mantendrá su cualidad esencial que es insustituible: la confianza, pero tendrá que prepararse para enfrentarse a un entorno con mucha más información, mayor competencia y riesgos emergentes complejos. Este reto no es mayor a los que se han venido enfrentando en el pasado, pero no es posible quedarse atrás porque entonces sí, mecanismos de distribución más eficientes desplazarán a los que no evolucionen.

Aprovecho la ocasión para desearle un feliz cumpleaños a AMASFAC esperando que cada vez contribuya más y de mejor manera al desarrollo de esta muy querida y noble profesión de la venta de seguros, que hoy yo diría es una verdadera asesoría patrimonial.



# Ser Agente de Seguros y Fianzas

## Los retos del intermediario

“El intermediario aún tiene mucho futuro, siempre y cuando logre comprender y adaptarse a los grandes retos que debe enfrentar y tenga muy claro el camino que debe seguir”

Sin lugar a dudas, el intermediario es una pieza fundamental en cualquier canal de distribución de productos y servicios y francamente veo muy lejano el momento en el que la figura de este deje de existir. Por el contrario, el intermediario aún tiene mucho futuro, siempre y cuando logre comprender y adaptarse a los grandes retos que debe enfrentar y tenga muy claro el camino que debe seguir.

Algunos intermediarios prefieren pasar desapercibidos y otros más eligen hacerse notar. Sin embargo, la red de intermediarios de todo tipo es inmensa y formar parte de ella es algo que nos ofrece un mundo de oportunidades. Para aprovechar y capitalizar estas oportunidades siempre tenemos que estar atentos cuando se presenten y tener muy claras cuales son las tendencias de nuestro consumidor, ya que la velocidad de los cambios y la volatilidad de los consumidores emergentes pueden dejarnos sin la posibilidad de participación en el mercado.

Una de las grandes ventajas para los intermediarios del mundo de las fianzas y los seguros es la complejidad para comprender cada producto. Solamente quienes pertenecemos a este sector conocemos a profundidad todo el lenguaje técnico que existe en torno a este, y parte de nuestro propósito y ventaja como intermediarios es traducir y explicar cada uno de los conceptos y productos a nuestros clientes para facilitarles la comprensión, prevención, protección y garantías con las que cuenta de manera integral.

Los clientes de nuestro sector necesitan de alguien que los acompañe, los oriente, les brinde protección, los ayude a proteger sus bienes, sus intereses, su patrimonio y esté cerca de ellos en el momento en el que se presente un siniestro o una reclamación, porque cuando aparecen los problemas a nadie le gusta sentirse solo para afrontarlos.



**Lic. Adrián Gadsden Juárez**

Presidente Comité de Fianzas AMASFAC

Como agentes de seguros y fianzas vale la pena detenernos un instante a pensar en lo complicados que nos hemos vuelto como consumidores, en cómo exigimos atención inmediata cuando Amazon no entrega nuestras compras a tiempo y en cómo nos disgustamos con Uber Eats cuando nos llega la comida que ordenamos en mal estado o a destiempo. También en cómo deseamos que todo sea fácil, rápido y en el momento en el que lo queremos. Así mismo, como nosotros nos hemos convertido en consumidores extremadamente exigentes, nuestros clientes también lo han hecho porque la tendencia nos va orientando a que así debe ser hoy la atención al cliente: excelente, inmediata y sin dar tantas vueltas. Por todo esto, para entender a estos “nuevos clientes”, primero debemos entendernos a nosotros mismos.

¿Te has preguntado alguna vez cómo sería tener a ti mismo de cliente? Esa empatía te ayudará a tomar decisiones importantes y a entender que no se trata de un tema generacional: es un tema que abarca a todas las generaciones en la actualidad; la tecnología nos ha entrenado y enseñado que casi todo lo podemos tener al alcance de un clic. Sin importar si tienes 18 o 65 años, todos tenemos acceso a una tienda de aplicaciones en nuestros dispositivos móviles en donde podemos comprar, reservar o vender cualquier cosa que deseemos en tan solo un par de minutos.

Es una realidad que, como clientes, cada vez somos más dinámicos, más autosuficientes y queremos todo casi al momento, por eso existen las plataformas de ventas de seguros de autos que en solo cinco minutos comparan entre distintas opciones, te cotizan y te emiten la póliza, pero cuando hablamos de la salud, ¿es conveniente automedicarse o preferimos dejar en manos de los especialistas temas tan delicados como esos? Y cuando hablamos de las garantías que obligan a cumplir los compromisos de un contrato, ¿lo vas a hacer a través de una aplicación? Honestamente creo que aún queda tiempo para que podamos explotar al máximo nuestro proyecto como intermediarios de seguros y fianzas, pero debemos estar muy atentos... ¿atentos a qué?







### Contrata jóvenes

Piérdele el miedo a las nuevas generaciones. Ellos entienden lo que a ti te cuesta entender, ellos pueden hacer en cinco minutos lo que tú tal vez harías en dos horas y necesitan mucho de ti, necesitan de tu experiencia, orientación, tu mentoría y tu guía. Cuando un joven entiende el concepto del negocio y tú escuchas lo que ellos pueden ofrecerte, es muy probable que tus procesos se vayan adaptando naturalmente a las tendencias actuales porque subes a tu tren a una generación más sensible a las necesidades del mercado.

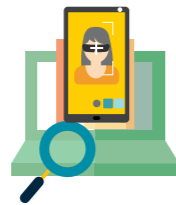


### Prepárate para vender a las nuevas generaciones

¿Sabías que esos Millennials y Centennials que tanto conflicto te generan son el mercado consumidor más grande de la historia? En nuestro sector, el promedio de edad de los agentes es de 54 años, es decir, que si estás leyendo esto, probablemente tus amigos ya no son asegurable o les quedan menos de 10 años y sus pólizas son impagables y ¿qué te queda? Te queda mirar hacia abajo y atender a los jóvenes, a ese mercado tan complejo pero tan lleno de oportunidades. Prepárate para desarrollar tu propia aplicación, para dar asesoría vía Zoom, para hacer tus cobros en línea y para ser un maestro en redes sociales, porque ahí es donde vas a encontrar a tus nuevos clientes, no en tus partidas de dominó ni en tu comida de los viernes con tus amigos.

¿Ya te diste cuenta de que el nuevo gerente de proyectos de esa gran constructora que lleva años siendo tu cliente tiene 27 años de edad?, ¿hablas su mismo idioma? Si no lo haces, no pasa nada, pero busca a alguien que sí lo haga y entrénalo para que te ayude a triplicar tus ventas.

¿Ya te diste cuenta de que muchos de tus clientes que te compraban pólizas de autos ahora utilizan rastreator.mx o autocompara para asegurar sus autos? No te asustes por eso, tienes una gran ventaja: tú vas a estar para ellos al momento de un siniestro, el personal de esas plataformas probablemente no, ¡pero haz que tus clientes lo sepan! Ese es nuestro trabajo y nuestro gran diferenciador.



### Invierte en tecnología

Debemos usar la tecnología como una herramienta que nos ayude a agilizar todos nuestros procesos y solucionar los problemas que pueden llegar a tener nuestros clientes. No tengas miedo a invertir en tecnología, existen varias startups especializadas en evaluar PyMES y que diseñan programas de digitalización y mejora en los procesos, al mismo tiempo que te ayudan a crear un marketplace para que puedas ofrecer todos tus productos y servicios al alcance de un clic. Acércate a personas creativas que te ayuden a mejorar tus procesos; una gran ventaja de trabajar con startups es que el costo de sus servicios es muy accesible, y busca también un esquema de colaboración de ganar-ganar.



### Considera un cambio de imagen y nombre

Si crees que el nombre comercial de tu despacho de hace más de treinta años es el adecuado, ponte a dudarlo y haz un estudio de mercado. Identifica qué están haciendo los líderes en el mercado, analiza qué mensaje transmites a través de tu nombre y tu imagen y cómo es que quisieras verte. No tengas miedo al cambio, la suma de lo disruptivo con lo tradicional puede abrirte muchas puertas, además te ayudará a convertirte en una empresa en la que los jóvenes querrán trabajar.



### Olvídate de los costos fijos tradicionales

¿Te ayudó la reciente pandemia a entender que no necesitas pagar una renta? Reduce tus costos fijos e invierte en tu personal. Una gran ventaja de nosotros como agentes es que podemos trabajar desde nuestro hogar y bajo nuestros propios horarios, capacita a tu equipo para trabajar bajo esta modalidad y tendrás un esquema más eficiente y, lo mejor de todo: con números negros.

“ Recuerda:  
si tú no lo haces,  
alguien más  
lo hará...”



### Capacítate

Existen infinidad de cursos, webinars, diplomados en línea, etc., que te ayudan a mantenerte en todo momento actualizado. Apóyate en AMASFAC, únete a sus eventos, cursos y talleres, todos y cada uno de ellos ofrecen contenido muy valioso que puede ayudarte a estar actualizado.



### Vuélvete un máster en redes sociales

Si aún no aprovechas los medios como LinkedIn, Facebook o Instagram para promocionarte estás cometiendo un grave error. Ahí están nuestros clientes actuales y futuros. Consigue un community manager o conviértete en uno de ellos, pero esfuérate por estar presente en donde se encuentra el mercado potencial.

Para concluir, recuerda que la supervivencia como intermediario del sector asegurador y afianzador depende completamente de tu capacidad de adaptación, de romper paradigmas y de actualizarte. No olvidemos que nuestro trabajo, más allá de ser una intermediación de proveedores de bienes y servicios, consiste en salvaguardar la salud y la estabilidad económica de nuestros clientes. Nuestra misión en este sector es cultivar una cultura de prevención y ayudar a otros, y eso no puede ser sustituido por un robot. En nuestro sector siempre tendrán que existir personas atendiendo a personas, sólo tenemos que estar atentos a cuáles son los medios más adecuados para hacerlo.

Vivir unidos es increíble<sup>®</sup>



# Comunicar: El gran reto para llegar más lejos...

“ A pesar de la emergencia sanitaria por la que atraviesa el país, que derivó en una grave crisis económica, la Asociación mantiene una presencia permanente en los medios ya sea en prensa, portales de Internet y radio ”

En esta edición del 62 Aniversario, y para la cual tengo el privilegio de escribir, hice algunos balances: a sólo unos cuantos meses de que **Alejandro Sobera** tomara posesión como presidente de la **Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (AMASFAC)**, los saldos en materia de comunicación social, así como menciones, entrevistas y acercamiento con los medios de información fueron favorables, e incluso, mejores a los previstos.

A manera de exposición sobre algunas publicaciones de la AMASFAC, el pasado 17 de marzo se logró publicar una entrevista en un periódico de circulación nacional con el presidente de AMASFAC a sólo unos días de tomar posesión de su cargo.

La entrevista, a pesar de que se desarrolló a inicios de la pandemia de COVID-19 y en medio de una absoluta incertidumbre para el sector por las condiciones generales de algunas aseguradoras de las pólizas de gastos médicos, logró una excelente cobertura que reflejó una imagen totalmente favorable para la AMASFAC.

Es importante aclarar que la labor de convocar y colocar entrevistas en los medios de comunicación no es tarea sencilla, sin embargo, muchos de los logros se dan gracias al aprendizaje y enseñanzas de mi hermana Erika, que es un ejemplo de entrega, entusiasmo y lucha por la vida; la cercanía con ella me permitió conocer a fondo la labor de los medios y la relevancia que tiene su quehacer diario, así como la importancia de la difusión de los objetivos, estrategia y mensajes de la Asociación.

Durante la Asamblea de cambio de Consejo Directivo Nacional de este año, en el intercambio de ideas y opiniones con los asociados de todo el país, me permití insistir en la necesidad de fortalecer la imagen de la Asociación en la prensa y dar a conocer sus actividades y la labor que realiza por el bien del país.



**Act. Mónica Estrada Neiszer**

Presidenta del Comité de Comunicación y Difusión AMASFAC

“Nuestra Asociación no solo tiene como fin el concretar reuniones de un grupo soñador o un club de amigos, sino que su objetivo común es la responsabilidad, integridad, capacitación y honestidad en la labor que desempeñamos día con día; es cierto que como comunidad se ha logrado hacer grandes amigos en los que nos podemos sostener en todo momento, pero más allá de eso, los asociados buscamos el crecimiento del sector”.

Es una realidad, como ocurre en todos los gremios, que hay agentes que desconocen la importante labor de la AMASFAC o están a la espera de recibir algo. No obstante, la Asociación se forma de todos los que participan en ella, de la unión de voces y pensamientos que llevan a los agremiados a un fin común; por cierto, de Erika también aprendí el significado de asociado y la fuerza que una Asociación puede y debe tener.

Estoy convencida de que en nuestro sector, en el que tengo el privilegio de participar desde hace 23 años, la confianza en un papel es fundamental; un seguro le cambia la vida a una familia y le devuelve la certeza a los que creyeron en un contrato de buena fe, ya sea por una pérdida material, la vida de un ser querido o el deterioro de la salud, cuando la aseguradora realiza la indemnización.

Como agentes llevamos a cabo una labor relevante para que las personas inviertan en su retiro, a ceder a una compañía la probabilidad de una pérdida por un incendio, un huracán y, en caso de que suceda, resarcir el daño económico; nunca hay que olvidar que tenemos una gran responsabilidad en nuestras manos.

Y entonces ¿por qué no contribuir todos los días a que todos los agentes reciban capacitación y cumplan con los principios básicos que toda persona debe hacer en su vida? Siendo parte de AMASFAC es necesario continuar promoviendo reuniones de capacitación en todos los ámbitos: desde la parte técnica de las coberturas, qué hacer en caso de siniestros, asesoría,

apoyo y finanzas personales sobre cómo hacer crecer tu despacho, hasta pláticas de motivación personal, lo cual es más valioso cuando un grupo de colegas busca enorgullecer nuestra gestión y ser la voz ante compañías y autoridades.

Estoy convencida de que en lo individual puedes hacer mucho, pero te costará más trabajo lograr lo que en grupo se puede realizar.

Retomo la entrevista del 17 de marzo ya que estoy segura de que fue el inicio para que Alejandro Sobera depositara su confianza en mí y me invitara a encabezar el Comité de Comunicación y Difusión; siendo Actuaría y amante de los números, no me imaginé estar en Comunicación y sólo pensé: ¡sí, por supuesto que participo!, me habían puesto sobre la mesa la oportunidad de hacer lo que tanto había comentado.

Pensé en entrevistas de radio, prensa, difusión en redes sociales, comunicar de forma clara y oportuna, con información consistente, compartir las actividades que se realizan en la asociación, dar a conocer lo que hace un Agente de Seguros y Fianzas, en suma: enaltecer nuestra labor... eso es lo que debía hacer.





Nada ha sido sencillo ya que el reto es enorme, al que además se sumó una emergencia sanitaria de grandes dimensiones que llevó a un confinamiento que aún no termina en su totalidad. Si bien es cierto la tarea de comunicar y posicionar AMASFAC no cambia, la forma de comunicarnos se transformó, los objetivos están bien claros y ahora es momento de aliarnos con buenas manos para cumplir todos nuestros objetivos.

Ahora, con el tiempo, tengo la certeza de que la decisión de unir esfuerzos fue la correcta cuando se suma la voluntad de todos.

Como parte del equipo, Óscar Dávila, vocal del Comité de Comunicación y Difusión, tiene como misión llevar a cabo una distribución estandarizada del mensaje de la Asociación de una manera profesional y ágil, que no haya versiones diferentes entre las secciones, que todos los mensajes agreguen valor y que quede huella de las acciones de la Asociación; también integramos a la sociedad como una agrupación proactiva y

fundamental para el desarrollo de México, cuidando siempre la reputación de AMASFAC y la de todos sus asociados.

Quiero destacar la participación y el sentir de un miembro medular de este comité, compartiendo el siguiente mensaje: *"colaborar en calidad de secretario ha sido una experiencia grata en el desarrollo y crecimiento personal y eso es posible gracias a la permanente colaboración de compañeros como Mónica Estrada Neiszer y Alejandro Sobera Biótegui; ambos devotos del trabajo y la sencillez principalmente, han contribuido a que, por primera vez en 62 años, exista un comité dedicado tanto a la comunicación interna de la Asociación, como a la difusión externa de AMASFAC"*.



No hay que olvidar que son tiempos de aportar en el desarrollo de los medios de comunicación sin alterar el sentido de la información que la sociedad tiene derecho a conocer y ayudar a los colegas que lo repliquen en sus secciones, por lo que es necesario seguir creando valor desde nuestras posiciones. Sigamos aportando experiencia para que sean 62 años más de representar a **TODOS los Agentes de Seguros y Fianzas de México**. Dicen que "quien no sabe a donde va, no llega a ninguna parte", palabras de Cristóbal D. Montiel Campos, Secretario del Comité de Comunicación y Difusión.

Asumiendo la importancia del Comité de Comunicación y Difusión y convencidos de la cadena de valor que genera para la Asociación, nos dimos a la tarea de convocar a un gran equipo en el que participan representantes de todas las secciones distribuidas en la República Mexicana y hoy lo integramos 34 asociados, quienes coordinamos todas las actividades y, de esta forma, poder llegar a más medios de comunicación en cada localidad.

Día a día en nuestro comité llevamos la responsabilidad de generar y difundir oportunamente la información de interés general para los asociados, aliándonos con las herramientas que hoy tenemos disponibles, tal es el caso del boletín, revista y redes sociales, que nos permiten interactuar con los directores de Distrito, presidentes de Sección y, sobre todo, con los Comités que hoy tenemos activos en nuestra asociación para cumplir con el fin de llegar a todos los asociados y que a su vez toda esta experiencia pueda contribuir en su labor diaria de todos los agentes para apoyar y aportar a la sociedad.

Agradezco el apoyo y la oportunidad que me han brindado para encabezar esta labor de comunicar, estoy segura de que juntos en AMASFAC lograremos crear más valor.



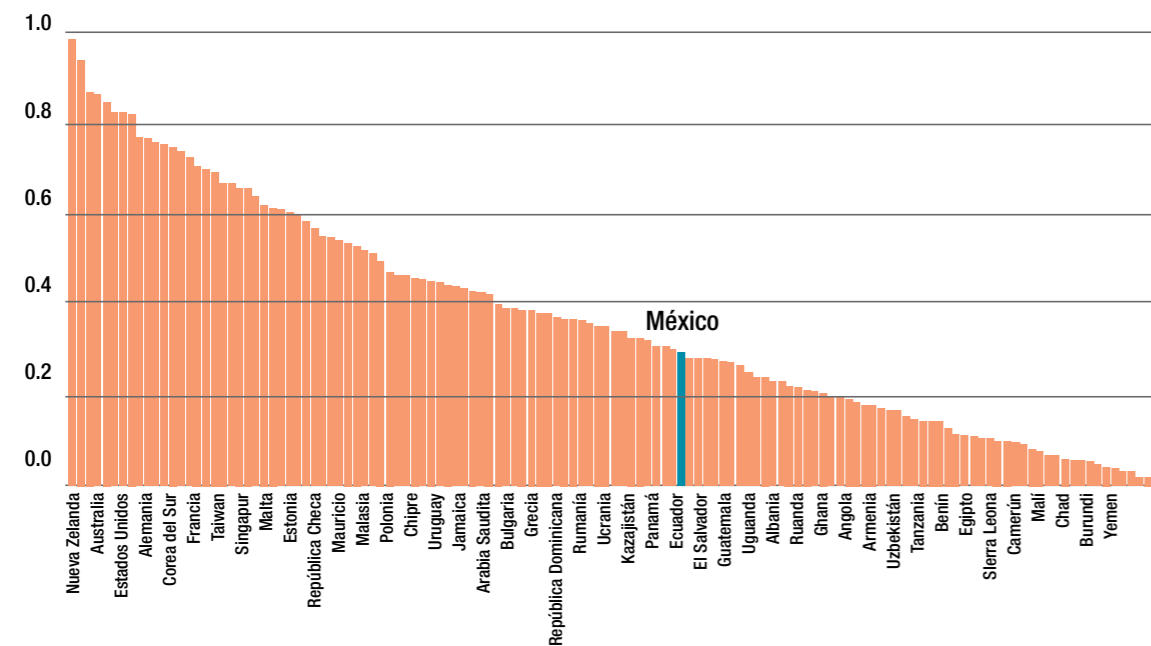
# El importante papel del Agente de Seguros y Fianzas

## en la Inclusión Financiera

En México, uno de los principales retos que se tiene es la inclusión financiera ya que es muy importante para el desarrollo económico y el bienestar de la sociedad para fomentar la justicia económica y crear mejores oportunidades con la finalidad de que las personas mejoren su nivel de vida.

Lo anterior se deriva de que el Índice General de Inclusión Financiera señala que México se encuentra en la posición número 74 de los 131 países seleccionados<sup>1</sup>.

Gráfica 1. Índice General de Inclusión Financiera



Fuente: Reporte de Inclusión Financiera 2016, CNBV.

En años recientes, la inclusión financiera en el país ha cobrado gran importancia por los beneficios que representa para la población el contar con un nivel óptimo de servicios y capacidades financieras, y su importancia es tal, que se ha situado como uno de los elementos necesarios en la estrategia de desarrollo del país. Por tal motivo, es importante que se generen políticas públicas para lograr una inclusión financiera

completa para ofrecer un conjunto integral de productos (servicios de pagos, crédito y seguros) de alta calidad a todas las personas que pueden usarlos a precios accesibles y con una distribución eficiente. Para lograr lo anterior, de acuerdo con el Consejo Nacional de Inclusión Financiera, se deben considerar cuatro componentes:

<sup>1</sup> Reporte de Inclusión Financiera 2016, CNBV.



**Lic. Mauricio Arredondo**

Director General Centro de Evaluación para Intermediarios, S.C.



**1. Acceso.**

Penetración del sistema financiero en cuanto a la infraestructura disponible para ofrecer servicios y productos financieros.



**2. Uso.**

Se refiere a la adquisición o contratación, por parte de la población, de uno o más productos o servicios financieros, así como la frecuencia con la que son utilizados.



**3. Protección al consumidor.**

Que los productos se encuentren bajo un marco que garantice como mínimo la transparencia en la información, y



**4. Educación financiera.**

Las acciones para que la población adquiera las habilidades y conocimientos para estar en la posibilidad de efectuar un correcto manejo y planeación de sus finanzas personales.

Dados estos componentes, se puede decir que el desarrollo del sector asegurador y la inclusión financiera van en paralelo, ya que este sector tiene como misión proteger a la sociedad (familias y empresas) y su patrimonio frente a los diversos riesgos que enfrenta y que afecten su estabilidad económica.

En este sentido, **un elemento importante para el desarrollo del sector asegurador son los canales de distribución (primer componente de la inclusión financiera, Acceso), en donde los agentes son un pilar muy importante, ya que son el principal medio de distribución al generar aproximadamente el 60 % de la producción total de primas.**

Gráfica 2. Importancia de los Canales de Distribución en el desarrollo del Sector Asegurador

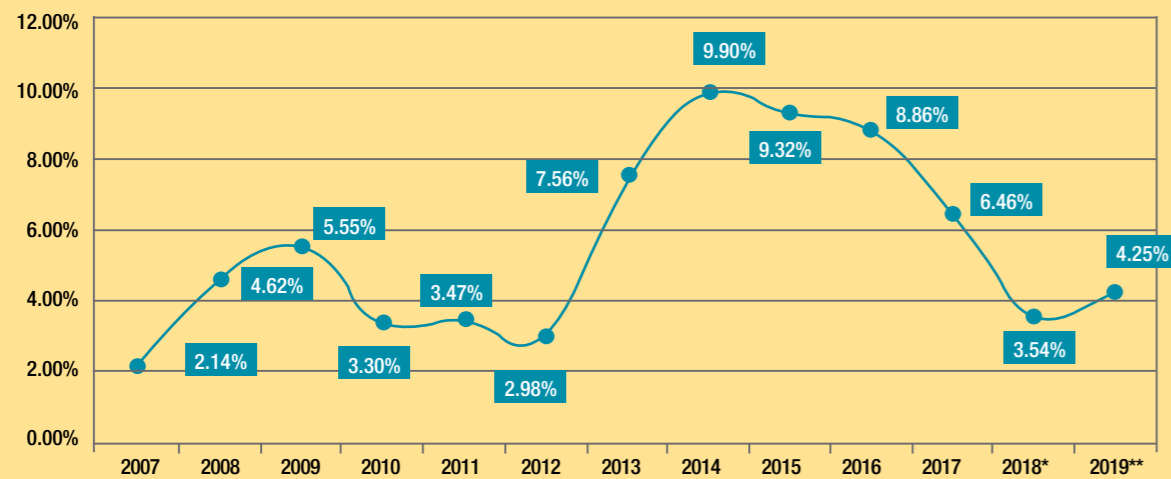


Fuente: Análisis de mejores prácticas y recomendaciones referente a la figura del agente de seguros y promotor, Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), 2014.

Por lo tanto, el sector asegurador se ha dado a la tarea de revisar la necesidad de ampliar y fortalecer la estructura de este canal, ya que en los últimos años el incremento ha sido decreciente, con un ligero repunte en 2019 del 4.25 % (gráfica 3), y actualmente se tienen aproximadamente 4 agentes por cada 10,000 habitantes en México (Gráfica 4). Además, se ha buscado fomentar que los jóvenes vean la carrera de agente como una oportunidad de desarrollo profesional, considerando que actualmente la distribución por edad de los agentes se concentra entre los 40 y los 50 años, y el 33% del total tiene más de 50 años de edad.



Gráfica 3. Incremento del Número de Agentes de Seguros



Fuente: Elaboración propia con información de CNSF.



Gráfica 4. Número de Agentes en México por cada 10 mil habitantes

Entidad	Número de agentes* por cada 10 mil habitantes**		
	Seguros	Finanzas	Total
Aguascalientes	4.07	0.19	4.26
Baja California Norte	3.56	0.17	3.72
Baja California Sur	1.74	0.13	1.87
Campeche	1.78	0.19	1.97
Chiapas	0.94	0.06	1.00
Chihuahua	3.76	0.18	3.94
Coahuila	3.59	0.14	3.73
Colima	2.83	0.11	2.94
Ciudad de México	14.33	0.68	15.02
Durango	1.80	0.09	1.89
Estado de México	2.28	0.12	2.40
Guanajuato	3.49	0.11	3.60
Guerrero	0.92	0.07	0.99
Hidalgo	1.35	0.10	1.46
Jalisco	5.99	0.19	6.17
Michoacán	2.02	0.09	2.11
Morelos	2.77	0.12	2.88
Nayarit	1.53	0.08	1.60
Nuevo León	6.71	0.32	7.04
Oaxaca	1.32	0.09	1.42
Puebla	2.60	0.13	2.74
Querétaro	4.93	0.25	5.19
Quintana Roo	2.36	0.09	2.46
San Luis Potosí	2.70	0.15	2.85
Sinaloa	4.19	0.16	4.35
Sonora	4.63	0.20	4.83
Tabasco	2.04	0.20	2.25
Tamaulipas	3.05	0.23	3.28
Tlaxcala	1.05	0.07	1.11
Veracruz	1.68	0.15	1.83
Yucatán	5.03	0.27	5.30
Zacatecas	0.76	0.04	0.80
<b>Total</b>	<b>3.75</b>	<b>0.18</b>	<b>3.93</b>

\* Información al 29 de febrero de 2020

\*\* Estimación de población a 2019

Fuente: Elaboración propia con información de CONAPO y CNSF.

Esto conlleva a que se haga una revisión del proceso de consolidación de los intermediarios de acuerdo con el esquema que se muestra a continuación<sup>2</sup>:

Gráfica 5



<sup>2</sup> Análisis de mejores prácticas y recomendaciones referente a la figura del agente de seguros y promotor, AMIS, 2014.



Bajo este contexto, se considera que se debe contar con un plan de atracción de talento que permita identificar un perfil de competencias que, aunado a una recomendación de plan de desarrollo de las mismas, ayudará a que esta profesión se convierta en una opción de crecimiento profesional a largo plazo para las nuevas generaciones de profesionistas, ya que se debe despertar el interés en los jóvenes para que encuentren su desarrollo en esta carrera, enfocando y consolidando el desarrollo profesional de los agentes. Por lo tanto, es importante pasar de un énfasis en el reclutamiento a uno enfocado en la retención y la productividad, para posteriormente enfrentar la consolidación. En el entorno de negocios, expandir la distribución exige una nueva realidad<sup>3</sup>:

- ✓ Identificación de nuevos talentos
- ✓ Desarrollo y retención de talentos existentes
- ✓ Continuidad del desarrollo de mejores prácticas
- ✓ Planificación de la sucesión

<sup>3</sup> "Modelo de Madurez del Mercado", LIMRA

**Por otra parte, los agentes de seguros son promotores de la cultura de la previsión, de la administración de riesgos y de la Educación Financiera, siendo este último el cuarto componente de la inclusión financiera. Además, deben generar credibilidad y acreditar que tienen los conocimientos para ofrecer cual es el mejor producto para cubrir las necesidades de las personas y guiarlos en llevar a cabo una adecuada administración de riesgos; lo que implica el segundo componente de la inclusión financiera: Uso.** En este sentido, debe considerarse la importancia de la certificación, la cual permite fortalecer y consolidar el aprendizaje, además de conocer los temas que se deben atender para fortalecer el proceso de formación, además permite:

- Comparar el nivel de competencias de los sustentantes de acuerdo con las evaluaciones que realicen y de acuerdo con las diversas compañías del país.
- Establecer el punto de corte entre las competencias del sustentante para poder subir de categoría de acuerdo con la puntuación y experiencia adquirida.
- Servir como fuente de información para la construcción de indicadores de evaluación que fomente la cualificación de los procesos institucionales/empresariales, la formulación de políticas y la toma de decisiones en todo lo que compete al campo profesional de los intermediarios.
- Garantizar al usuario que los servicios que requiera sean en función a sus necesidades, proporcionando un servicio de calidad ética y profesional que permita tener una mayor inclusión y educación financiera en seguros y fianzas, las cuales son esenciales ya que una población financieramente educada toma mejores decisiones en el ámbito económico y financiero, de tal forma que se contribuye a la estabilidad económica y a generar un entorno favorable para el crecimiento y el desarrollo del país.
- Enriquecer la profesionalización mediante una visión integral dirigida al cuidado y fortalecimiento del patrimonio de personas, familias y empresas.

**Además, tanto los agentes como el sector asegurador se encuentran regulados y supervisados por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), que han implementado un marco regulatorio adecuado para la Protección al Consumidor, tercer componente de la inclusión financiera. Por lo tanto, los agentes de seguros son un elemento muy importante para poder lograr una mayor inclusión financiera en el país.**

Por último es importante mencionar que los agentes, para fomentar la inclusión financiera, además deben hacer uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC's) a través de la omnicanalidad, que los ayudará a complementar los servicios que ofrecen; por lo que deben desarrollar una visión de transformación digital de los productos, servicios y experiencias para ofrecer valor a socios, clientes y empleados. Asimismo, las compañías deben definir los planes de atracción de talento con base en el rol de emprendedor, empresario y comercial, ya que este es el principio en el que se han desarrollado los agentes exitosos.

“ Los agentes de seguros son un elemento muy importante para poder lograr una mayor inclusión financiera en el país ”

**J** JOANA DÍAZ  
LA DOC. DE LOS SEGUROS



[www.joanadiaz.mx](http://www.joanadiaz.mx)



**JOANA DÍAZ**

Asesoría profesional en  
siniestros de **Gastos Médicos**  
y **Medicina Laboral**

[dirección@joanadiaz.mx](mailto:dirección@joanadiaz.mx)

## INFORMES MÉDICOS DE SUSCRIPCIÓN

- ✓ A través de una video consulta
- ✓ Se agenda con tu prospecto
- ✓ Se envía a tu correo el mismo día

**DICTÁMENES MÉDICOS Y ASESORÍA  
DE GMM**

Camino Viejo a Tancol 201  
Col. Niños Héroes,  
Tampico, Tamaulipas

Tel: 833 227 43 41  
Cel: 833 151 84 30

   La Doc de los Seguros

# El Agente de Seguros es clave para impulsar la cultura del seguro en México

Cuando se ha tomado la decisión de adquirir un seguro que proteja nuestro patrimonio, nos enfrentamos a la difícil tarea de elegir el que mejor se adapte a nuestras necesidades. En ese momento, es fundamental el apoyo de los Agentes de Seguros, quienes son una guía y apoyo para tomar la mejor decisión, pues son expertos en la materia y su principal misión es guiar y asesorar al asegurado para que elija el que mejor le convenga.

En México hay más de **64 mil** Agentes de Seguros brindando asesoría los 365 días del año, de los cuales el **25% colaboran con Quálitas**, la aseguradora con mayor participación del mercado automotriz en México, con presencia en más de **400 oficinas a lo largo de la República**. Son más de **16,000 que colaboran con nosotros**, y de los cuales el 64% son hombres y el 36% mujeres, que ofrecen un servicio integral con soluciones competentes que cubren adecuadamente

los riesgos y bienes del cliente con base en la cobertura que está buscando. Además de brindar asesoría total en cada paso del proceso para dar confianza y atención personalizada para que los asegurados tengan toda la información necesaria sobre su póliza y se sientan protegidos por un equipo con 26 años de experiencia.

“

*Actualmente hay 4 Agentes por cada 10 mil habitantes, por ello al cierre del año esperamos contar con 16,176 Agentes activos, ya que gracias a su ardua labor podemos dar excelencia en el servicio, calidad, protección y confianza a los asegurados en todo momento.*

*Blanca Velázquez.*

”

Gracias al compromiso diario y la excelencia en el servicio de nuestros Agentes, hemos logrado, hasta el momento, tener asegurados a **más de 4 millones de autos en todo el territorio mexicano.**





# Seguir fomentando la cultura vial desde los Agentes

Sabemos que la situación que se vive actualmente en México y en el mundo, implica un desafío para todos los involucrados en el sector de seguros, por ello es fundamental que nos mantengamos a la par de los cambios para apoyar tanto a nuestros Agentes, como a nuestros asegurados y proveedores para superar juntos los retos.



“

*En Quálitas, nuestros asegurados son la prioridad y para garantizar la excelencia en el servicio que nos caracteriza, tenemos planes de continuidad para hacer frente a cualquier situación adversa. Cada uno de nuestros Agentes de seguros tiene la facultad de recomendar el más pertinente con base a las necesidades de cada cliente.*

*Blanca Velázquez, Directora Metropolitana de Quálitas.*

”

Si bien en esta coyuntura puede parecer innecesario tener un seguro, no hay que olvidar que representa un acto de responsabilidad con las finanzas personales y con la sociedad en general. Esto porque un siniestro puede significar poner en riesgo el patrimonio de los mexicanos.

De esta forma, la labor de los Agentes se vuelve esencial para seguir impulsando la cultura del seguro en el país, la cual poco a poco se ha ido formando, ya que con su experiencia y habilidades ofrecen pólizas con cobertura total que puedan hacerle frente a las consecuencias, sin importar si son económicas o legales, para impulsar la cultura de la prevención en México.



“

*Los Agentes de Seguros desempeñan un rol fundamental en la cultura del seguro del país, ya que promueven la prevención y protección del patrimonio de los mexicanos. Gracias a su trabajo, hoy 1 de cada 3 vehículos que circulan en el país están asegurados por Quálitas y desde hace 13 años nos hemos posicionado como la empresa líder con altos estándares de calidad y excelencia en el servicio.*

*Blanca Velázquez.*

”

# Asegurando su desempeño laboral

Como lo dicta el lema de Quálitas “*Aseguramos autos, cuidamos personas*”, nuestro compromiso con los Agentes de Seguros se reafirma a través de la inclusión de herramientas tecnológicas que facilitan su desempeño laboral y agilizan los procesos que antes requerían de mucho tiempo y papeleo.

Hemos puesto a disposición de todos los Agentes, herramientas que van desde un “**Portal Q360**” para la cotización, emisión y renovación automática de su cartera entre otras funcionalidades, “**Operadora en Línea**” herramienta para emitir de forma masiva con pagos domiciliados o por descuento por nomina en empresas o instituciones, “**Avisos de Siniestros**” para dar apoyo a sus asegurados y mantener la comunicación durante todo el siniestro, “**Q Indemnización**”, portal donde se puede hacer la revisión y trámite de pérdidas totales, o el sistema virtual “**Inspección vehicular**” que le permite al Agente comprobar de forma remota que el auto que se está asegurando no tenga daños pre existentes.

Aunado al uso de herramientas tecnológicas también procuramos su

crecimiento profesional y en 2016 pusimos en marcha la “**Universidad Quálitas**” con el objetivo de seguir impulsando la formación de más profesionales en esta labor.

“

*Buscamos apoyar y recompensar a quienes colaboran con nosotros pues siembran la confianza y relación con los asegurados. Por ello, mantenemos una relación sólida con los Agentes generando oportunidades de negocio y atención en todo momento.*

*Blanca Velázquez.*

”

Es así como los Agentes de seguros son una pieza importante en el crecimiento de las aseguradoras, generando un impacto positivo en la economía del país. Son profesionales que al estar capacitados y certificados pueden dar asesoría y confianza al asegurador entregando un servicio personalizado de principio a fin.



# Volver a lo básico

para asegurar el futuro

“ *Quienes decidimos ver las cosas desde un ángulo distinto encontramos que, transformación y adaptabilidad, son cualidades necesarias para la supervivencia en esta era* ”

En un momento como este en el que el término reinventarse es aplicado para casi todo en la vida, hay quienes hemos decidido obviarlo por la complejidad y trasfondo que la misma palabra reviste para darle paso a términos más acordes con la realidad, pues reinventarse implica partir de cero hacia un punto completamente diferente al que nos habíamos planteado. Quienes decidimos ver las cosas desde un ángulo distinto encontramos que, transformación y adaptabilidad, vistas como cualidades necesarias para la supervivencia en esta era, son tal vez términos más claros para describir ese proceso de evaluación de los antiguos esquemas e incorporación de nuevas prácticas que debemos adoptar todas las industrias, incluido por supuesto, el sector de seguros.

Tendencias que nos exigen entender y navegar en un mundo digital y asumir la tecnología como una herramienta básica para lograr figurar en los espacios ahora frecuentados por los consumidores, ahora forman parte de la realidad cotidiana. Pero es real también el hecho de que, para lograr cerrar negocios en ciertas líneas de producto como son los seguros, se hace fundamental aún la interacción humana y la asesoría personalizada de un experto. Es cierto que los agentes ahora deben apelar al uso eficiente de los recursos tecnológicos y enfoques hacia lo digital, pero este no es sólo un asunto del agente; los grandes jugadores de la industria, en este caso las aseguradoras, deben replantear su distribución presupuestal para proveer al agente de ese apoyo complementario que le garantice visibilidad y acceso a esos nuevos esquemas digitales de prospección.

Un análisis de Stax Inc. eMarketer, Web Survey & Analysis de ComScore de diciembre de 2019, nos deja ver que en Estados Unidos el 70 por ciento de las aseguradoras esperan crecer sus presupuestos de marketing digital en más de 10 % anual durante los próximos cinco años. Esta redistribución de presupuesto durante los próximos años debe abandonar la idea de utilizar este recurso para buscar reemplazar la gestión del

agente y concentrarse en usar sus herramientas tecnológicas como facilitadores para corregir falencias que, dentro de su antiguo esquema análogo, no prestan un servicio eficiente en situaciones particulares como atención a siniestros y cotización de riesgo. La solución a estos temas recurrentes dejará, como es lógico, un espacio presupuestal considerable para aumentar actividades de promoción y apoyo digital a la fuerza de agentes y enfocar su estructura laboral en la creación de productos innovadores que respondan a las necesidades de la llamada “nueva normalidad” del consumidor y que empoderen al agente como promotor principal de esta innovación.

No importa lo que pase, hay realidades que nunca cambian, como tampoco van a cambiar mucho aquellos estándares que garantizan la fidelización de un cliente que siempre, y en casi todos los casos, va a depender de su experiencia de consumo o adquisición del producto. Lo que sí hemos ciertamente evidenciado es que los consumidores han cambiado la forma de buscar productos o servicios concentrando sus esfuerzos en los medios digitales y, aunque en muchos casos hay industrias que han logrado dominar las ventas por Internet, el mercado de seguros por la naturaleza misma y la complejidad de sus productos no ha logrado reemplazar la figura del agente y el nivel de confianza que este despierta en el usuario con miras hacia la concreción y el cierre de una venta.

Aunque una gran parte de las búsquedas de seguros comienzan online, el agente es y seguirá siendo parte determinante en la decisión de compra de este tipo de producto. Si observamos, por ejemplo, el comportamiento de las búsquedas de seguros de gastos médicos a través de Google Trends, encontraremos que la popularidad del seguro de gastos médicos en agosto del 2020 creció un 142 % con respecto al mismo mes del 2019, sin embargo, alrededor de un 95 % de las pólizas emitidas en esta línea se gestionaron de manera análoga, a través de un asesor o agente.



**Lic. Alejandro Marmorek**  
Co-founder & CEO Berrysafe

Ser visionario dentro del mundo de los seguros es una apuesta que reconoce el valor del servicio de un agente preparado y que consistirá en promover aquellos esquemas digitales, liberando de procesos al agente para permitirle concentrarse en la calidad de su servicio. Las herramientas tecnológicas del futuro trabajarán para empoderar a robustas redes de agentes que guiarán a los usuarios hacia la oferta idónea para la satisfacción de sus necesidades, siempre en aras de construir una experiencia óptima de consumo que garantice la fidelización del cliente y la exploración de escenarios de venta cruzada.

Utilizar los beneficios que brinda la tecnología para lograr minimizar esfuerzos en el proceso de acercamiento comercial, y regresar a los fundamentos básicos de la confianza que trae consigo un proceso de compra asistida, es lo que nos hará crecer como gremio. Que la profesión del agente de seguros perdure en el tiempo y sea vista como un oficio atractivo por las nuevas generaciones, es también una responsabilidad de quienes hoy innovamos en la industria.





Congreso Internacional de Garantías AMASFAC 2020



**México**  
Claims and Risk Management

A tu lado en el momento **crítico para reconstruir** tu patrimonio.

## Evento Digital

Del 20 al 22 de enero del 2021

[www.amasfac.org](http://www.amasfac.org)



[congresofianzas@amasfac.org](mailto:congresofianzas@amasfac.org)  
**(55) 5514 2090**

AMASFAC\_CDN

amasfac\_cdn



### Valuación, asistencia permanente, negociación de daños y litigio.

Después de un siniestro respaldamos la reclamación al seguro para generar estrategias que garanticen la recuperación y continuidad del negocio.

Oviedo #9, Colonia las Granjas, Hermosillo, Sonora CP 83250  
[información@mexicoclaims.com](mailto:información@mexicoclaims.com) | 52 (662) 2123048  
[www.mexicoclaims.com](http://www.mexicoclaims.com)



# AMASFAC y COPAPROSE

## Sinergia y Beneficios

“COPAPROSE siempre ha vigilado la imagen del agente de seguros y del agente de fianzas, siendo la voz de las asociaciones de Latinoamérica, España y Portugal”

Cuando planeábamos este súper año 2020 nunca nos imaginamos el año que hemos vivido hasta septiembre, y aún no sabemos lo que será el futuro inmediato, considerando que cada día más el inmediato ya no lo es tanto; hoy sabemos lo que hoy se hará y se permite, pero esto puede cambiar radicalmente en cuestión de horas.

Esto nos ha beneficiado a los asociados de AMASFAC, pues nos hemos acercado más a COPAPROSE y a sus beneficios. Durante años, el asistir a los congresos era una posibilidad que guardábamos en nuestros planes para poder ir si nos iba bien y, además de fortalecer nuestro conocimiento, conocíamos y establecíamos contactos con colegas de todo el mundo.

Hablar de COPAPROSE es hablar de AMASFAC, como asociación tenemos presencia en ella desde sus inicios, hemos participado y aportado a grandes personajes, como Antonio Pozzi y Víctor Alonso, presidentes en diferentes períodos, y Luciano Grobet, incansable promotor de la participación en las organizaciones del sector. Todos, al haber estado cerca, nos hemos beneficiado y hemos realizado por el bien y la congruencia de nosotros en la relación Gobierno – Aseguradoras – Público – Agentes.

COPAPROSE, que inició en 1967, hace ya 53 años, siempre ha vigilado la imagen del agente de seguros y del agente de fianzas, siendo la voz de las asociaciones de Latinoamérica, España y Portugal, de cara a su profesionalismo, proyectos, acciones y defensa de los intereses de quienes la componen. Hoy, quien lleva la representación y es miembro del Consejo por parte de México, es Elisabeth Vogt, quien ya ha hecho aportaciones importantes en los programas que se están llevando a cabo y, por decirlo así, aún no ha comenzado, ¡así que prepárense!



Dr. Carlos Olascoaga

Expresidente Nacional AMASFAC

Vuelvo al tema del acercamiento que hoy estamos teniendo y el cual ha sido de beneficio múltiple, ya que hemos participado en muchísimas conferencias, páneles, eventos y juntas, y todas ellas han tendido no solamente a motivar el aprendizaje, sino también el networking, aspectos legales, de operación, de regulaciones y estamos ahora inmersos y acelerando el paso con algo en lo que veníamos trabajando desde hace más de 6 años y que gira en torno el comercio electrónico y la protección al consumidor, ya que al no ser presencial, se puede malinformar y desvirtuar el valor agregado y total que nos da el Seguro.

Con todo esto, ¿qué puedo dar y qué beneficios puedo recibir por la pertenencia y participación de AMASFAC en COPAPROSE?

En primer lugar están los principales objetivos y servicios, donde la promoción, dignificación y profesionalización figuran como las piezas fundamentales de este enorme engranaje de alianzas y experiencias. Su función es la defensa, promoción y el desarrollo del productor de seguros, representando sus intereses profesionales.

Le siguen, en segundo lugar, los aspectos internacionales que han sido muy interesantes de observar, por ejemplo, ahora estoy participando en un estudio sobre las repercusiones que podrían tener beneficio para el asegurado al implementar y vigilar aspectos ecológicos y de beneficio económico social ante la amenaza que representa el cambio climático; hoy, en Europa, las instituciones financieras premian y otorgan mejores tasas, beneficios y créditos a empresas que siguen estrictas normas ecológicas.

Puedes participar en distintas organizaciones internacionales para conocer la realidad mundial de la industria aseguradora y de sus implicaciones políticas, económicas y sociales en tu

actividad de productor de seguros. Esto que parecía lejano hoy se hace con una simple convocatoria a una sesión conjunta con participantes y diálogo en vivo a miles y miles de kilómetros de distancia, horarios, fronteras, gobiernos, y creencias. Hoy nos hemos vuelto más uno y, aunque se desarrollan corrientes diferentes, la globalización nos ha puesto en la pantalla y en nuestros hogares a los más destacados profesionistas de los temas que nos interesan.

Un tercer aspecto de relevancia mayor es la formación, y esta es una de las mayores fortalezas que podemos encontrar con esta alianza, ya que nos formamos entre nosotros y accedemos a las últimas y más destacadas personas, tendencias y corrientes a nivel Latinoamérica y mundial.

Proporcionando formación integral por medio de una combinación de temas, a través de la organización de nuestros congresos regionales y panamericanos que se llevan a cabo cada año y que hoy tenemos más cerca aun.



El cuarto y último punto lo voy a considerar en los siguientes campos que son la defensa de los asegurados, el networking y la actualización tecnológica.

Defender al asegurado, asesorarlo y tenderle una mano amiga es una noble labor, inclusive social, que se promueve para el beneficio del asegurado y parte del conocimiento total del cliente y sus necesidades, todo esto llevado a la mesa donde diferentes culturas nos sentamos a intercambiar y fomentar la imagen aseguradora y de fianzas.

Esta mesa es con el networking por medio de la red de contactos profesionales que nos permiten resolver un problema o aportar una asesoría a nuestro cliente que está desarrollándose en nuevos mercados. Muchísimos son los casos que se han presentado en este aspecto y en los cuales la labor de asesoría y apoyo que ha dado el agente ha añadido un valor agregado único e irreplicable a su labor.

Y no hay que decir más, y ahora menos, pues la actualización tecnológica ya está y se quedará en un constante desarrollo. Qué lejos están los años noventa cuando comenzábamos a enviar correos electrónicos y nos maravillábamos, y hoy es parte esencial de nuestra actividad.

Quiero terminar motivándote a acercarte a COPAPROSE, hoy sin duda tenemos una sólida representación participando con otros organismos internacionales de seguros, llevando su voz a los diferentes foros que se desarrollan en los cinco continentes.

Actualmente dentro de la WFII – World Federation Insurance Intermediaries, ocupamos la presidencia entrante y, a partir de abril de 2021, la presidencia mundial de los Agentes de Seguros, lo cual ha sido un logro de muchos años de esfuerzo, participación, generación de proyectos y su consecución.

Esto nos llena de orgullo y de esperanza futura por la acción presente.

COPAPROSE – AMASFAC es este lugar donde la riqueza del intercambio, la amistad y el respeto, forman un grupo profesional que une sus intereses comunes para responder a nuestra responsabilidad social.

Así pues, los invito a participar y aprovechar esta ventaja más que nos ofrecer ser AMASFAC.



# Trascendencia de los intermediarios de Seguros y Fianzas

“Reconozcamos y valoremos la enorme labor que desempeñamos con las personas, las familias y las empresas de nuestro país”



**Lic. Laura Edith Islas Yáñez**

Directora General Revista Siniestro

Antes que nada, agradezco mucho a la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas que me haya invitado a compartir mis reflexiones acerca de la importancia de los intermediarios en este sector. Me siento honrada por participar de esta manera en la celebración de los 62 años de existencia de nuestra querida asociación.

El alcance y la significación de los agentes de seguros y fianzas depende, en primer lugar, de que nosotros mismos reconozcamos y valoremos la enorme labor que desempeñamos con las personas, las familias y las empresas de nuestro país. Para ello, debemos recordar que el papel del intermediario abarca, entre muchas otras cosas, el ser la única persona que acompaña y apoya al cliente en medio de la adversidad, y que es capaz de mitigar un momento difícil al entregar un cheque posterior al siniestro que haya sufrido nuestro cliente.

Soy directora de la revista Siniestro, publicación mensual que este año cumplió cinco años de vida y también soy orgullosamente una agente de seguros desde hace cinco años, con tres décadas de experiencia dentro del mercado asegurador. A lo largo de mi trayectoria, la Amasfac me ha permitido escuchar a un sinfín de expositores que nos dan ideas acerca de cómo vender más, cómo prospectar a los clientes y conectarlos. También he podido atestiguar como las aseguradoras reconocen a través de convenciones, premiaciones e incentivos, la labor del intermediario de seguros y de fianzas.

No cabe duda de que una fuerte estructura de reconocimiento gira en torno a los agentes, pero me pregunto si el propio intermediario ha echado un vistazo a lo más profundo de su ser a través de una introspección constructiva, y ha descubierto qué es lo que hay detrás de la venta de una póliza, más allá de la acción de simplemente vender. ¿Reconocemos nuestro valor y participamos de manera activa e inteligente en la defensa de este?

A diferencia de hace 30 años, cuando los intermediarios eran el canal por excelencia de la colocación de seguros, hoy existen diversos medios de distribución. En la actualidad, una compañía de banca-seguros, sin necesidad de un agente, se encuentra entre las cinco grandes entidades que emiten la mayor cantidad de primas.

El mundo está en constante movimiento y cada día se presenta al menos un cambio, así que conviene cuestionarnos seriamente a donde queremos llevar nuestra actividad, cómo nos vemos en el futuro, de qué manera podemos evolucionar y qué tipo de preguntas nos debemos hacer para construir nuestro porvenir.

Quizá la cuestión más importante que debemos responder ante estos cuestionamientos es si hemos trazado una ruta a seguir en todos los ámbitos (profesional, personal, físico y mental) y si dedicamos el tiempo suficiente a prepararnos y a empoderarnos para que los desafíos actuales no nos tomen por sorpresa y estemos listos para afrontarlos anticipándonos a ellos.

Al igual que muchos de ustedes, inicié mi carrera de agente de seguros vendiendo productos de vida. En aquella época me dedicaba literalmente a vender únicamente las pólizas, pero después de cientos de horas de estudio y muchos años de dedicación me convertí realmente en una asesora de seguros.

Recuerdo mucho que uno de mis primeros clientes, después de comprarme un seguro de vida, me pidió una póliza para su auto. Yo le proporcioné la cotización, pero como el costo era más elevado que el ofrecido por un banco, mi cliente eligió adquirir en ese momento la opción de menor precio. Al poco tiempo, me llamó para comunicarme su decisión y, como en ese momento no había forma de hacerlo cambiar de idea, solo le aclaré de la manera más tranquila y respetuosa posible que si en algún momento tenía un siniestro automovilístico, yo no tendría la obligación de brindarle ayuda, asesoría o servicio alguno.

Por supuesto que, como suele decirse: "lo barato sale caro", y no pasó mucho tiempo para que se diera cuenta de su error. Durante un fin de semana sufrió un accidente y el banco, como es natural, estaba cerrado. Así que el lunes siguiente se comunicó conmigo para comentarme la situación y avisarme que, una vez que se resolviera su siniestro, transferiría su póliza conmigo.

Esta experiencia fue la que hizo la diferencia porque, a través de ella me reconocí como una verdadera asesora que debe cobrar por sus servicios igual que lo hace un médico o un abogado. Aunque antes había escuchado acerca de ello, no lo puse en práctica hasta esa ocasión.

Para dimensionar nuestra trascendencia, debemos entender la enorme diferencia entre asesorar y solamente vender, a fin de asumir el gran desafío que implica ser asesores y no simples vendedores de seguros o fianzas. Pocos deciden enfrentar este reto y dedicarse a construir un perfil diferente que les permita transformar de manera positiva la vida de sus clientes.



El sector asegurador ha representado el 2.2 por ciento del producto interno bruto, solamente 3 de cada 10 autos están asegurados y ya somos más de 60 mil agentes de seguros y de fianzas. Ante estas cifras, es evidente que todavía hay mucho por construir. Además, la reciente pandemia vino a cambiar por completo nuestro entorno y abrió las posibilidades de que más personas se sumen a la tan noble e importante labor de intermediar pólizas.

Te invito a reflexionar si vas a esperar que alguien más hable de la importancia de tu labor o si serás tú quien se reconocerá como un ser necesario y sumamente valioso; si abrazarás las nuevas herramientas y tecnologías no solo para administrar tu cartera, sino también para conseguir prospectos de la mano de una insurtech, como Berrysafe, desarrollar tu negocio como nunca antes lo habías imaginado y si empezarás a utilizar las redes sociales para construir o fortalecer tu marca personal.



En Perú, durante un congreso de Apecose (que es la institución equivalente a Amasfac en ese país), un ponente hablaba de tres sillas que representan las tres principales opiniones y actitudes que manifestamos frente a los cambios tecnológicos: una representa las quejas porque las cosas ya no son iguales, así como el deseo de querer regresar a lo de antes; otra simboliza la negación y la ignorancia que se manifiestan al cerrar los ojos y pensar que nada está ocurriendo y todo seguirá igual, y la última silla alude a la reacción constructiva, es decir, la que se deriva de la voluntad de aprender o descubrir qué hacer con aquello nuevo que se presenta en el camino. Por lo tanto, en las manos de cada uno de nosotros está la decisión de en qué silla sentarnos...

**¿Tú ya sabes cuál elegirás?**





REVISTA  
**Siniestro**  
SEGURO DE VIDA, GASTOS MÉDICOS, SALUD, FIANZAS, AUTOS Y MÁS

La primer Revista del sector asegurador en formato impreso y digital que narra casos de siniestros cobrados con éxito.

Nos distribuimos mensualmente y de forma gratuita entre el cliente final.

“Procuremos juntos tu bienestar”



Twitter: @RevSiniestro



Facebook: [www.facebook.com/revistasiniestro](http://www.facebook.com/revistasiniestro)  
[www.revistasiniestro.com.mx](http://www.revistasiniestro.com.mx)



Instagram: @revistasiniestro

Estamos aquí con tu



Para que viajes tranquilo.  
Porque **vemos el mundo que ves.**

**¡CONTRÁTALO HOY MISMO!**

Con tu Agente de Seguros o en tu sucursal Afirme más cercana.



¡DESCARGA APP CONTIGO!



+52 81 8380 0101  
[www.afirmeseguros.com](http://www.afirmeseguros.com)

Consulta nuestro aviso de privacidad en [www.afirmeseguros.com](http://www.afirmeseguros.com)  
Aquí también encontrarás información de nuestros productos, condiciones generales y requisitos de contratación.

# Declaración de Principios

del Agente de Seguros y Fianzas

AMASFAC

“Festejar un aniversario más de nuestra asociación es conmemorar la visión que tuvieron nuestros fundadores hace 62 años al constituir una organización que velara por mantener la profesionalización de la actividad del Agente de Seguros o de Fianzas”

En 1958 nuestras acciones no requerían de ninguna profesionalización, toda vez que era una práctica utilizada por mediadores comerciales llevando a cabo la función de vendedores de intangibles de forma constante. Aunque en aquel entonces ya había algunos agentes con mayor experiencia y conocimientos que otros, muchos carecían de nociones básicas de seguros o de fianzas, a tal grado que eran la mayoría de los empleados de las instituciones quienes hacían esa función.

De este modo, nuestra asociación inició con actividades de capacitación a sus socios, misma que poco a poco fue siendo absorbida por las instituciones que suplieron parte de nuestras funciones. Diversos cursos se comenzaron a proporcionar a los agentes sobre técnicas de ventas, de ramo, de producto, de mercadotecnia, etc. Finalmente, las instituciones abandonaron esta actividad.

Pero hasta ese momento nadie se había preocupado de fondo por preparar a los agentes en cuanto a principios de rectitud y honradez que se convirtieran con el tiempo en confianza y respeto para nuestra actividad.



**Lic. Antonio Pozzi y Pardo**

*Expresidente Nacional AMASFAC*

El 3 de marzo de 1967, en la ciudad de Caracas, Venezuela, en ocasión de la fundación de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros, COPAPROSE, se estableció la DECLARACIÓN DE PRINCIPIOS DEL PRODUCTOR DE SEGUROS, que de inmediato fue cooptada por todas las asociaciones miembros de dicha confederación, y que nosotros aún tenemos incluida como parte fundamental de los estatutos de nuestra asociación.

En ocasión de nuestro aniversario, bien valdría la pena recordar e insistir en lo valiosos que son en estos momentos los conceptos que se expresan en nuestra Declaración de Principios, ya que nos permiten tener una guía práctica para llevar a cabo nuestro quehacer diario.

En AMASFAC, aceptamos como deberes:



## Hacia la sociedad:

- Haré todo lo que esté de mi parte para divulgar información amplia y precisa sobre la Institución de Seguros y de la Fianza.
- Promoveré y apoyaré cualquier medida para la protección de la vida y la propiedad.
- Participaré en aquellas actividades cívicas y filantrópicas que contribuyan al bien de la sociedad y al progreso de mi país.
- Apoyaré toda la legislación que favorezca los intereses de la sociedad.



## Hacia mis clientes:

- Analizaré con lealtad las necesidades de protección de mis clientes, recomendándoles en forma completa, legal y honesta cómo cubrirlas.
- Consideraré como secreto profesional toda la información de mis clientes.
- Brindaré servicio continuo con todo mi conocimiento, habilidad y eficacia.



## Hacia las compañías:

- Procuraré por cualquier medio desarrollar la buena imagen de las compañías de Seguros y de Fianzas.
- Evitaré la comparación maliciosa y malintencionada de una compañía en detrimento de otra.
- Me esforzaré por merecer la confianza que han depositado en mí las compañías, cuidando la selección de los riesgos mediante información cierta y precisa.
- Mantendré el celo necesario en la custodia de los valores propiedad de las Aseguradoras y Afianzadoras que tenga en depósito.





### Hacia mis compañeros:

- Cooperaré en todo lo que me sea posible con mis colegas para elevar el nivel profesional del Agente de Seguros y de Fianzas.
- Consideraré como falta de ética, obtener negocios con base en sobornos, descuentos, presiones o procedimientos desleales.
- Brindaré todo mi apoyo en la formación y desarrollo de los Agentes de Seguros y de Fianzas.

Aunque cada día nuestra actividad es más competitiva, la diferencia entre los conductos o canales que la realizan se encuentra fundamentalmente en los anteriores enunciados éticos. Ni en los bancos, ni en las distribuidoras de automóviles, ni en las tiendas departamentales, ni en la televisión ni en otros medios, los que venden los seguros tienen principios éticos, sólo tienen cuotas de ventas. Tampoco proporcionan servicios ni explican a detalle los productos que comercializan.

Esta es la gran diferencia entre colocadores de pólizas y Agentes de Seguros o de Fianzas. A muchas personas que por necesidad tienen que adquirir una póliza de seguro en alguno de esos establecimientos no se les proporciona la información debida ni se les explican las coberturas y esto es un truco, porque el consumidor, en caso de querer hacer efectiva su póliza, se siente engañado y víctima de abuso.

Ya es tiempo de que se comenten las cosas como son. Si los que venden las pólizas en esos comercios utilizaran a los Agentes de Seguros, nuestro país crecería en penetración de seguros entre la población y todos saldríamos beneficiados.

# Comité de Formación y Desarrollo

“Nuestro compromiso es buscar siempre estar a la vanguardia en todo lo que está sucediendo en nuestro sector asegurador y afianzador”



**Lic. Faride Yamallel Garza**  
Presidente Comité de Formación  
AMASFAC



Uno de los pilares más importantes de AMASFAC es, sin duda, ofrecer a sus asociados herramientas que contribuyan en su formación y desarrollo con el objetivo de poder brindar a nuestros clientes una asesoría profesional y que nos permita identificar sus necesidades y ofrecer alternativas de aseguramiento.

Hoy nos estamos enfrentando a un momento histórico en nuestro país y en el mundo entero, la pandemia que estamos viviendo nos ha obligado a reflexionar en cómo debemos prepararnos para enfrentar estos nuevos retos y oportunidades que estaremos viviendo en el futuro, por lo cual es muy importante poder contar en AMASFAC con cursos, seminarios, conferencias, etc., que nos ayuden a seguir fortaleciendo nuestra profesión como Agentes de Seguros y Fianzas.

Por nuestra parte, desde el Comité de Formación y Desarrollo, nuestro compromiso es buscar siempre estar a la vanguardia en todo lo que está sucediendo en nuestro sector asegurador y afianzador, como las innovaciones tecnológicas, las metodologías de ventas, los marcos legales, etc., de manera que podamos seguir evolucionando juntos y salgamos victoriosos ante los desafíos que nuestra profesión nos presente, porque en AMASFAC creamos valor.

# Implicaciones de la Reforma de Pensiones

al Sector Asegurador

“ *Aplica únicamente para todos aquellos trabajadores formales que cotizan al IMSS y particularmente a los que les corresponde jubilarse bajo la Ley 97* ”

## Antecedentes del sistema de pensiones del IMSS.

El pasado 22 de julio se presentó la propuesta de reforma al Sistema de Pensiones, cuya iniciativa de ley más completa y detallada se presentará al congreso y se dictaminará para que pueda aplicar a partir de enero de 2021. Es evidente que hasta ahora se sabe muy poco de ella y por ello conviene esperar a conocer la versión final para determinar con precisión sus alcances y sus limitaciones.

Los ejes básicos de la propuesta son: aumentar las cuotas patronales, disminuir las semanas de cotización para tener derecho a una pensión, aumentar la pensión mínima garantizada (PMG) y reducir el cobro de las Afores.

Recordemos también que esta modificación, únicamente aplica para todos aquellos trabajadores formales que cotizan al IMSS y particularmente a los que les corresponde jubilarse bajo la Ley 97. Para el resto de los trabajadores formales, los independientes y los informales, no aplicará esta reforma.

## Resumen de la propuesta presentada

### Aumento de las cuotas.

Las cuotas aumentarán del 6.5 al 15 % del salario de cotización del trabajador, lo cual será absorbido por la empresa. La cuota del trabajador no sufre modificación y la aportación del gobierno será la misma, pero se concentrará en trabajadores con ingresos de hasta 4 UMAs (aproximadamente \$10,500 pesos). Este incremento sería paulatino, aumentando un punto porcentual a partir de 2023 y durante cada uno de los siguientes 8 años hasta 2030.



Act. Jorge Barba Pingarrón  
Director General BF Actuarios

## Disminución de las semanas de cotización.

Actualmente el requisito de jubilación bajo la Ley 97 es de 1250 semanas cotizadas (24 años). La reforma plantea bajarlo temporalmente a 750 semanas (14.4 años) y posteriormente aumentarlo nuevamente para quedar en 1000 semanas cotizadas.

## Aumento en la pensión mínima garantizada.

El Estado garantiza una pensión mínima promedio de \$4,345 pesos al mes, aun para quienes su pensión no alcance este monto porque el gobierno federal la complementarí.

## Disminución de los cobros de las Afores.

Actualmente el promedio de cobro de las Afores es de 0.9 % sobre el saldo de las cuentas. La propuesta reduciría este costo para quedar en promedio en 0.7 % de dicho saldo.

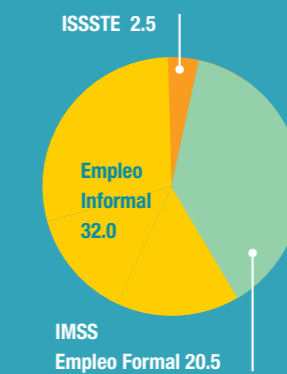
La reforma tiene más aspectos para un análisis profundo, sin embargo aun cuando las mencionadas no son las únicas modificaciones, sí resultan las más importantes.

## Población beneficiada con esta reforma

Para conocer el alcance de esta propuesta, se presentan las siguientes estadísticas en cifras generales ya que, debido a la pandemia, se están modificando constantemente.

### Gráfica No. 1

#### Distribución del personal ocupado en México



La población ocupada en México es de aproximadamente 55 millones de personas. De esa cantidad, 20.5 millones cotizan al IMSS y 2.5 millones al ISSSTE. Los restantes 32 millones de trabajadores son independientes, están en otro esquema de seguridad social o son informales sin cotizar. Desglosemos un poco más estas cifras.

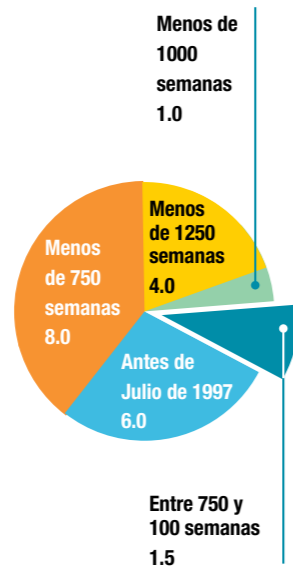


- a) De los 20.5 millones formales del IMSS, un poco más de 6 millones cotizan desde antes de julio de 1997, por lo que esta reforma no aplica para ellos ya que se jubilarían bajo el esquema de la Ley 73.
- b) Otros 8 millones de trabajadores nunca llegarían a las 750 semanas cotizadas, de modo que con reforma o sin ella, no podrían llegar a pensionarse.
- c) Quedan en este análisis 6.5 millones de trabajadores que se jubilarían bajo la Ley 97 y que sí podrían cotizar más de 750 semanas en su historia laboral en el IMSS.
- d) De este total de 6.5 millones de empleados, 4 millones tendrían más de 1,250 semanas cotizadas, por lo que aun sin reforma cumplirían el requisito de jubilación; otro millón de trabajadores quedaría abajo de las 1,000 semanas cuando este requisito aplique y, por lo tanto, sólo 1.5 millones de trabajadores tendrían el beneficio directo con esta reforma, (2.7% de la población ocupada). Destaco que, al aumentar las cuotas, todas las cuentas individuales activas (aportaciones mensuales constantes), tendrían un mayor saldo independientemente del número de semanas cotizadas e indirectamente saldrían beneficiadas en algún pequeño porcentaje.

Gráfica No.2

**Distribución de los Empleos Formales en el IMSS**

(millones de trabajadores que llegarían al retiro por semanas cotizadas)



Este dato es relevante porque la reforma a la Ley 97 sólo llegaría de manera directa a 1.5 millones de personas y el resto del personal ocupado (53.5 millones) no tendría ese beneficio aun cuando sí trabajan y tienen esa urgente necesidad.

**Implicaciones para el Sector Asegurador**

Habrá que esperar y conocer lo que finalmente apruebe el congreso, sin embargo con lo que se autorice es claro que para el sector asegurador surge una gran oportunidad para demostrar la bondad de sus productos, para resaltar el compromiso de los agentes de seguros con la sociedad, la responsabilidad social de esta industria y las ventajas que un Seguro de Retiro ofrece en esta situación.



Esta reforma, aunque es buena y va por el camino correcto, no será suficiente para beneficiar a todos los mexicanos con mejores pensiones por las siguientes razones:

- a) Las ventajas están dirigidas principalmente a la población de menores ingresos, lo cual se celebra, pero a partir de la clase media no habrá tanto beneficio.
- b) Como se señaló, las cuotas completas del 15 % a cada cuenta individual se pagarán hasta el 2030 y ese dinero y sus intereses ya no podrán beneficiar a esta generación.
- c) El porcentaje de población directamente beneficiada será de aproximadamente 2.7 % de la población ocupada y el resto de los trabajadores no alcanzará estas ventajas.
- d) La tasa de reemplazo después de la reforma será en promedio de un 40 % del último sueldo del trabajador, por lo que, aunque será una tasa mejor, seguirá siendo baja.

Aquí es donde los Seguros de Retiro, los agentes y brokers y todo el sector asegurador tienen una gran oportunidad para proteger y ayudar a la sociedad porque pocos trabajadores llegarán a tener pensión y los que sí la alcancen tendrán, en su mayoría, montos insuficientes para su retiro. Las pensiones de la seguridad social del Estado no son suficientes para la población que envejece y que requiere esta protección.

Por lo tanto, se vuelven absolutamente necesarios los Planes Privados de Pensiones que bajo estudios actuariales ofrecen las empresas a sus empleados y por supuesto, los Seguros de Retiro que la fuerza de ventas del mercado asegurador deberá impulsar.

Los actuarios consultores y los agentes y brokers de seguros, así como la industria aseguradora en general, deberán aprovechar la oportunidad de que la sociedad está más sensibilizada para convencerlos de contar con un Seguro de Retiro, de que vean por su vejez y de insistirles en que, si ellos no ven por ellos mismos, nadie más podrá hacerlo. Que la jubilación se planea desde ahora y no a los 60 o 65 años de edad.

Muchísimos mexicanos tienen y tendrán esta necesidad y requieren esta protección.

# Salud y Vida

ocupan un lugar muy importante  
en el mercado mexicano de Seguros

**62**  
AÑOS  
*Creando Valor*

“ 62 años se dicen fácil,  
sin embargo es un gran  
logro llegar en este  
momento sumamente  
fortalecidos y contando  
con los mejores  
profesionales de seguros  
en nuestra querida  
Asociación ”

## Estimados Asociados:

Con motivo del 62 Aniversario de nuestra querida Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y de Fianzas, es para mí un honor el poder dirigirme a ustedes como presidente del Comité de Salud y Vida.

62 años se dicen fácil, sin embargo es un gran logro llegar en este momento sumamente fortalecidos y contando con los mejores profesionales de seguros en nuestra querida Asociación.

Quiero dirigirles esta reflexión en tan importante fecha y comentarles que en el Comité de Salud y Vida estamos trabajando en beneficio de todos nuestros Asociados.

Los trabajos están siendo liderados por ustedes, nuestros asociados, ya que el Plan de Trabajo se generó a partir de la encuesta realizada entre todos ustedes y por la cual queremos agradecerles su amable participación.

Los temas de Salud y Vida ocupan un lugar muy importante en el mercado mexicano ya que representan una gran porción de todo el sector asegurador.

Dentro de los trabajos que estamos realizando para nuestra querida Asociación se encuentra de forma especial la capacitación, sobre la cual hemos realizado varios Webinars en esta temporada de pandemia (emergencia sanitaria) y la cual ha contado con la participación de extraordinarios expertos en cada uno de los temas tratados y a los cuales también les agradecemos su desinteresada participación.

Otro aspecto en el que hemos estado trabajando es en la creación de valor, otorgando nuevos beneficios para todos ustedes. Así lo podemos constatar con la entrada en vigor del convenio que otorga a todos los asociados de AMASFAC un dictamen gratuito de Gastos Médicos Mayores o Salud con las empresas de la doctora Joana Díaz y del doctor



**Act. Julio Verduzco**

Presidente del Comité de Salud y Vida

Enrique Alarcón; adicionalmente, ellos están apoyando a nuestros miembros con un precio preferente en la compra de sus membresías, con lo cual podrán hacer extensivo este beneficio a más casos de nuestras carteras de asegurados y, de esa forma, expandir nuestra labor como agentes de seguros profesionales ya que contamos ahora con un médico dentro de nuestra labor cotidiana al alcance de nuestra mano. Los invito a que utilicen su beneficio y comprueben cómo mejora la atención hacia nuestros asegurados.

También hemos venido trabajando en la labor social, en la cual, en conjunto con el Comité que dirige Rafael Cruz, establecimos un Webinar para apoyar a Mariana a que pueda obtener los recursos para poder pagar el coaseguro de su trasplante de pulmones en Estados Unidos. Si deseas apoyar esta causa, ponte en contacto con cualquier miembro del Comité de Salud y Vida y con gusto te orientaremos acerca de cómo hacerlo.

Un aspecto adicional es el trabajo de brindar apoyo específico a algunos de nuestros asociados con algunos de los temas que son de su preocupación particular.

Actualmente hemos tenido acercamiento con el Consorcio Mexicano de Hospitales a través de su dirigente, Javier Potes, y con la Asociación Nacional de Hospitales Privados, a través del Dr. Mario González Ulloa y el Act. Miguel Ángel Hernández, con el propósito de firmar convenios que beneficien a todos los Asociados de AMASFAC y a sus clientes asegurados; dentro de esta labor estamos recabando la información de los diferentes convenios que existen en las diferentes secciones.

Una actividad futura será el iniciar un acercamiento con AMIS con el propósito de compartir agenda y objetivos comunes.

Otro de los temas en el que nos han pedido participar es en la creación de nuevos productos para un nuevo México, lo cual podremos realizar con la incorporación del doctor José Luis del Hierro y del actuario Isaac Elnecabé ya que, aunado a nuestros compañeros de comité Ricardo Rosado, Ulises Flores y José Antonio González, formamos un tremendo grupo interdisciplinario en beneficio de los asociados; estamos seguros de que podremos aportar nuevas y mejores ideas para nuestro sector tanto en el ramo de Gastos Médicos Mayores como en el ramo de Vida.

Otra labor que el Comité no está perdiendo de vista es seguir pugnando por que los seguros individuales de vida cuenten con ventajas fiscales.

En esta época en la que ha cambiado la dinámica de hacer negocios también hemos realizado comparativos de los diferentes productos que ha lanzado el sector asegurador por la pandemia de COVID-19 para cubrir esta enfermedad de manera específica.

En el Comité de Salud y Vida estamos a las órdenes de todos nuestros asociados para seguir generando valor.

En estos 62 años en los cuales la AMASFAC ha sido un pilar en el desarrollo de nuestra actividad, primero que nada felicitamos a todos nuestros Asociados, al Comité Directivo Nacional, a los diferentes Comités y a las diferentes secciones del país, y estamos seguros de que AMASFAC continuará siendo con el tiempo un gran referente de nuestra actividad.

*¡Felicidades, AMASFAC:  
vamos por otros 62 años de éxitos!*

# LA SOLUCIÓN TECNOLÓGICA

Permite un buen control, administración y crecimiento de tu cartera.

## Beneficios de contar con SICAS Online



Automatización de Procesos



Marketing Digital



Reduce costo de hora hombre



Minimiza uso de carpetas físicas

## INNOVACIONES

Lector de PDF  
Flujo de Trabajo  
Gráficas y Reportes  
APPS para ti y tu asegurado

## VALOR AGREGADO

Capacitación constante.  
Seguridad informática.  
Actualizaciones.  
Soporte telefonico.

## PRODUCTOS POSTVENTA



Sistema Integral para el Control Administrativo de Seguros y Fianzas

www.sicasonline.net

(55) 3093 8135 / (55)3603 1313

f t in @ ventas@sicas.com.mx



Fundación  
**AXA** México

## A qué se dedica Fundación AXA México?

En **Fundación AXA México** cambiamos la manera de relacionarnos con gobierno y sociedad para contribuir a la solución de retos públicos. Diseñamos proyectos de impacto, medibles y replicables que **mejoran la calidad de vida de los mexicanos.**



Si deseas más información de estos proyectos, visita el sitio:  
**fundacionaxa.org.mx**

f FundaciónAXAMéxico

@FundaciónAXAmx

in @FundaciónAXAMéxico

Anuncio proporcionado por AXA Seguros S.A. de C.V.

# ¿Usted es un Agente Visionario?

Visión es la capacidad de ver cosas invisibles

“Un político piensa en las próximas elecciones, un estadista piensa en las próximas generaciones”

Y esta es una de las mejores capacidades del ser humano que cree, crea y emprende.

Frecuentemente en mis conversaciones con agentes y promotores de organizaciones exitosas en todo sentido, se habla sobre los elementos que han servido en común a muchos de ellos para la construcción de estrategias ganadoras y competitivas en el convulsionado entorno de negocios de hoy.

Existen elementos que son básicos en el agente AMASFAC y que, a través de los 62 años de su existencia, hemos podido observar en sus líderes y socios. Sea pues esta una gran oportunidad para retomarlos y recalcarlos para que sirvan de ejemplo a las nuevas generaciones que ya toman hoy los controles de las empresas y la atención a clientes en todo México.

## Visión del Futuro

En todas las ocasiones que he podido conversar con personas y personajes clave en la historia de las empresas y su creación, cada uno de ellos en algún momento de su vida se detuvo a considerar a ciencia cierta lo que deseaba realizar en el futuro, y cabe señalar que en muchos casos el “sueño” por el que un empresario o líder entregó toda su vida no fue posible ser visto en su total realización por el forjador del sueño, sino que, generaciones después se pudo consolidar la visión de un ideal de futuro.

Este elemento es fundamental para empresas, familias y personas, ya que el conocimiento de la visión o sueño del fundador de la empresa desafortunadamente en muchas ocasiones no es conocido por aquellos que le rodean y resulta particularmente difícil alinear la visión y construir estrategias alrededor de un sueño personal que no es compartido con las personas a nuestro alrededor.



**Psic. Miguel Angel Arcique C.**  
Director de Capacitación Especializada

Considere si aquello que usted desea lograr para su organización o equipo de trabajo es conocido en términos inspiradores y motivacionales para los que colaboran a su lado.

## Autodisciplina

Por último, el aspecto de índole personal mayormente identificado por los empresarios y líderes en pleno ascenso, es el de la capacidad de sacrificar satisfactores personales inmediatos por la consecución de objetivos de más largo plazo que consideraron más meritorios según sus propios principios.

Así, aspectos como la lectura diaria, el aprendizaje de nuevas técnicas de liderazgo, habilidades personales de comunicación, manejo de programas de cómputo y herramientas tecnológicas, el uso de sistemas de CRM y ERP y nuevos tipos de tecnología y sistemas de comunicación vía videoconferencias, han sido, sobre todo para algunos de los empresarios ya consolidados, los nuevos retos que la evolución les ha planteado.

Al respecto, recuerdo la escena de una película sobre globalización y cambio en la cual se cuenta la historia de una oruga que le dice a otra al ver pasar una mariposa: “nunca lograrás que yo me suba a una cosa de esas”. La frase siguiente era: “si eres una oruga, prepárate para usar las alas”.

Efectivamente, cientos de grandes empresarios y directores de todos los niveles han tenido que convertirse en alumnos de sus hijos y nietos para adaptarse a un mundo altamente tecnificado que ya no permite las frases comenzando con “yo nunca...”





“ Con sacrificio puede ser que logres poco, pero sin sacrificio es seguro que no lograrás NADA ”

**Gandhi**

Existen en empresas tan reconocidas como General Electric, programas de “mentores” en materia de cómputo para ejecutivos de alto nivel que hoy “tienen” que adaptarse a esta evolución para conservar sus puestos. Y que decir de aquellos que han tenido que hacerlo para salvar a sus empresas de la ineficiencia generada por exceso de papeleo.

Todo esto para concluir con aquellos cambios que son aún más difíciles al ser humano, como los de actitud y de viejos patrones de conducta, que resultan a veces incluso imperceptibles en los integrantes y dirigentes de las empresas, y en los que estrategias como el “coaching” han podido ayudar eficazmente.

¿Se identifica usted con alguno de los principios expuestos en este artículo? Estoy seguro de que, perteneciendo a esta asociación, lo ha vivido en algún modo. Le invito a llevar a cabo una profunda reflexión al respecto. Recuerde: “más sabe el diablo por viejo que por diablo”, y los temas aquí abordados provienen directamente de las vivencias cotidianas con personas que, como usted y como yo, estamos forjando más y mejores empresas para México.

**Sigamos por el camino de los más altos valores empresariales.**

# AMASFAC y la Amistad

“ La amistad implica aceptar lo que el otro puede dar, no lo que es perfecto o lo que esperábamos, sino lo que está dentro de sus posibilidades ”



**Act. Rafael Morfín Maciel**

*Expresidente Nacional AMASFAC*

Considero que uno de los regalos más grandes que he recibido de nuestra asociación es la gran cantidad de amigos que he conocido en toda la república. Esto me ha permitido coleccionar y atesorar muchas historias llenas de vida, de cultura, de confidencias y de bondad.

La amistad tiene muchos atributos y es difícil decidir cuales son los más importantes. Me he permitido destacar algunos de ellos y comentar cual ha sido mi experiencia de vivirlos al lado de tantos compañeros de aventuras, de luchas y de festejos.

**Un amigo abre su corazón y no tiene miedo de mostrarse frágil.**

Sin hacer a un lado el gran valor de todas las actividades formativas, posiblemente el atributo más atractivo de nuestra Asociación es la sabiduría colectiva que se construye cuando nos reunimos. El diálogo entre iguales permite que platiemos muchas cosas que no nos atreveríamos a compartir con nadie más: temores, enojos, ilusiones, secretos de nuestra profesión, etc. Se confía mucho en la honestidad de los consejos y en la discreción que habrá para cuidar las confidencias que se comparten.



Este ambiente nos permite mostrar nuestras debilidades sin detenernos a pensar: ¿qué van a decir de mí?, ¡qué vergüenza que se enteren de que no conozco o no sé cómo hacer esto o aquello!

AMASFAC nos brinda un ambiente de confianza en el que podemos buscar consejo y consuelo ante la adversidad y nuestras limitaciones, podemos exponernos sabiendo que seremos respetados.

**Un amigo está ahí siempre cuando lo necesitas.**

A los amigos se les da una parte de la vida: tiempo, cariño, escucha. Esto se hace a través de pequeñas renunciaciones, de regalos sin condiciones. En AMASFAC estamos para apoyarnos y para aconsejarnos todos los días y a todas horas.



He tenido el privilegio de ser escuchado, he recibido consejos, he sido consolado, animado, reconocido por mis compañeros de AMASFAC en momentos difíciles y gozosos; en ocasiones en los lugares y horarios menos esperados. No puedo recordar que conscientemente haya dejado de reportarme con uno de mis colegas, o que alguno de ellos no me haya atendido con diligencia, paciencia y condescendencia. En AMASFAC puedes encontrar alguien a tu lado que te entiende y que vive contigo el momento.



**Un amigo siempre dice lo que piensa, no es políticamente correcto.**

No significa que falte la delicadeza, pero no existe miedo de abordar los temas difíciles. ¿Cuántas veces nos hubiera encantado que alguien nos hubiera advertido sobre nuestro descuido o error?, el ambiente de confianza de nuestra Asociación permite que unos a otros nos corriamos de manera fraternal, sin ofender y sin ofendernos, buscando lo mejor para cada uno de nosotros, para nuestra profesión y para los clientes.

**Un amigo nos conoce.**

Como parte de este ambiente de confianza podemos compartir nuestra historia, además ¿quién puede entendernos mejor que aquellas personas que día con día viven los mismos retos y pelean las mismas batallas?, ¿cuántas anécdotas?, ¿cuántas confidencias guardadas?, ¿cuántos anhelos, miedos y enojos compartidos?, creo que todos nosotros podríamos pasar varias noches contando historias al calor de una hoguera.



**La amistad implica alegría.**

Esto es fundamental en nuestra vida. Debemos hacernos tiempo para celebrar, para agradecer y para reconocer de forma comunitaria. Así podremos darle el valor exacto a las cosas que vamos consiguiendo

**La amistad acepta las limitaciones del otro.**

La amistad implica aceptar lo que el otro puede dar, no lo que es perfecto o lo que esperábamos, sino lo que está dentro de sus posibilidades. Cada uno de nosotros da lo que tiene y lo que puede, no lo que nos gustaría dar. Aceptar esta realidad sin que nos invada en ningún momento el desánimo o la tristeza es fundamental para sostener una relación.



**La verdadera amistad nos conduce al bien.**

AMASFAC existe para buscar el bien de los agentes de seguros y de fianzas. La razón de ser de nuestra asociación es que alcancemos nuestro pleno desarrollo a través de actividades formativas, culturales y sociales; defendernos cuando nuestros intereses se ven amenazados injustamente y representarnos adecuadamente ante la sociedad, las autoridades y otros organismos del sector.

En este sentido, también hay un compromiso a nivel individual. Cada uno de nosotros debemos preocuparnos por dar lo mejor de nosotros mismos y por que nuestros colegas se preparen mejor, que crezcan humana y profesionalmente, que tengan más herramientas para su profesión y así puedan obtener mayor satisfacción de su trabajo diario.

Agradezco el cariño y compañía de todos los amigos que están en mi vida gracias a AMASFAC, he recibido mucho más de lo poco que puedo dar y espero que Dios nos permita seguir caminando juntos por muchos años más.





# La Importancia del Seguro de Daños

Proteger el Patrimonio de las Familias y los Negocios

“ El ramo de Daños tradicionalmente asusta a los Agentes porque por lo regular lo consideran muy complejo ”

Desde sus orígenes en la antigüedad, este ha permitido que los grandes siniestros de la naturaleza no afecten el desarrollo y, gracias a los recursos que vuelven a inyectar a la economía, que esta recupere su vigor y siga adelante.

De la adecuada suscripción del riesgo depende que, a la hora del siniestro, la Póliza de Seguro cubra todos los posibles riesgos asegurables.

En el Comité de Daños estamos haciendo todo lo posible por hacerlo accesible a todos los Asociados a fin de que se preparen para brindar una asesoría de excelencia a sus Asegurados.

En el Comité de Daños de AMASFAC tenemos como consejeros a los colegas asociados con más experiencia en los diversos temas relacionados con el ramo de Seguro de Daños y actualmente estamos trabajando en cuatro proyectos esenciales:

#### Implementación de capacitación constante en los Seguros de Daños.

Iniciando con el Taller de Seguro de Casa Habitación de las 5 preguntas. Actualmente estamos impartiendo el Taller PyME 180, la idea es ir preparando integralmente a los asociados con un sistema pedagógico y práctico que los invite a razonar y poder realizar un análisis de riesgo de cada negocio para así elaborar una póliza integral que responda al cien por ciento a la hora del siniestro.

Iremos incrementando los conocimientos en todos los productos del Seguro de Daños a lo largo de todo el bienio.



Lic. Homero Monreal

Presidente Comité de Daños AMASFAC

#### Seguro de Condominios: implementación y obligatoriedad.

Es un seguro de gran importancia para poder proteger integralmente a las áreas comunes de los condominios y la Responsabilidad Civil de todos los integrantes de los mismos. Negociaremos con las autoridades correspondientes, incluyendo la Cámara de Diputados.

#### Seguimiento e implementación del Seguro de Responsabilidad Civil Embarcaciones.

Realizaremos las visitas y gestiones necesarias ante la Secretaría de Marina y la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para regularizar la obligatoriedad de estas pólizas y las sumas aseguradas correspondientes para resarcir los posibles daños.

#### Desarrollo y presentación de propuestas para crear nuevas coberturas del Seguro de Daños que respondan a las nuevas necesidades de la sociedad.

Nos encontramos desarrollando un seguro indemnizatorio para las pérdidas consecuenciales de los negocios derivadas de pérdidas catastróficas por eventos como pandemias a través de Seguros Paramétricos, además de otros tipos de seguros.

#### Estudio de los diversos giros que se encuentran en los cotizadores y tarifas de incendio con la intención de crear nuevos giros específicos que respondan a las necesidades y actividades.

Actualmente se tiene que asegurar en el giro más similar, lo cual afecta a nuestros asegurados ya que no reciben la cuota que realmente les corresponde, además de que una inadecuada determinación del giro puede afectar a la hora del siniestro.



# El Papel del Intermediario en Seguros

durante y después del COVID-19

“*Qué podemos decir que nos haga ver un faro en el camino que alargue la permanencia del intermediario de seguros y fianzas intimidados por nuevos modelos económicos*”

En los últimos años, mucho se ha hablado de la desaparición y/o sustitución del papel del intermediario en seguros. Cientos de artículos, foros y seminarios a lo largo del planeta hablan sobre el tema que nos amenaza, primero por avances tecnológicos y digitales inminentes, seguidos de variables económicas que sugieren un rápido cambio en la manera de comercializar productos.

Leo Zuckermann, comentarista y académico mexicano, lo dijo hace unos meses durante uno de sus foros: “*El intermediario en seguros y en fianzas sin lugar a dudas tiende a ser reemplazado en un futuro no muy lejano, producto de la abrumadora digitalización comercial*”. Entonces, ante esta pobre expectativa generacional y existencial, qué podemos decir que nos haga ver un faro en el camino que alargue nuestra permanencia en este cambio, no sólo en los modelos de venta, sino de percepciones mentales ahora intimidados por posibles nuevos modelos económicos.

Por si esto fuera poco, hace unos meses llega el mayor reto al que se hayan enfrentado las últimas generaciones: la aparición del COVID-19, el virus de la selección natural, que con un contagio masivo amenaza a nuestra tercera y cuarta edad, a los enfermos y a todas aquellas personas que muestran un síntoma precario de debilidad física ante el nuevo y, hasta ese momento desconocido, ataque viral.

Las consecuencias ya las comenzamos a vivir y no las voy a recalcar en este breve espacio ya que reconocidos economistas hoy nos regalan extensas cuartillas de ello, pero ¿qué está sucediendo hoy en el sector asegurador y cómo se están afectando todos los protagonistas que lo conforman?, porque esta pandemia no hace distinción alguna y es necesario entenderlo y analizarlo para poder llegar a comprender nuestra posición futura.

La industria se ha visto afectada de múltiples maneras: desde cuestiones que pueden dañar a la continuidad de empleados y negocios, hasta consideraciones de servicio al cliente y perspectivas financieras.

Las aseguradoras están respondiendo al creciente brote de pandemia en distintos frentes: como pagadores de siniestros y prestadores de servicios, como empleadores y como administradores de capital. Cada una de estas facetas tiene sus propios desafíos, no sólo para la industria de los seguros sino para la economía y la sociedad en general.

La preocupación más inmediata de las aseguradoras fue la protección de la salud, la seguridad de los empleados y sus socios en la comunidad de agentes/corredores mientras luchan por mantener la continuidad del negocio. Al igual que miles de clientes de pólizas corporativas a los que prestan servicios, las compañías se enfrentan al reto de revisar y actualizar sus planes de gestión de crisis y tomar medidas para continuar las operaciones con un mínimo de impacto para los clientes.

Con el paso de los días, sus protocolos de atención han mejorado, han logrado acoplar el home office como alternativa laboral y, sobre todo, la información hacia sus fuerzas de ventas y clientes es cada vez más puntual y eficaz.

La mayoría de los intermediarios, ya sean agentes, corredores y asesores financieros, se enfrentaron a los mismos retos logísticos y de gestión que las compañías y tuvieron que acoplarse, no sólo a los nuevos protocolos de las aseguradoras, sino también tuvieron que enfrentar el reto de innovar en tecnología de comunicación para poder continuar con su labor y no caer rendidos ante la crisis general.

Ante estas circunstancias, los intermediarios que han invertido en el avance de sus capacidades digitales están mejor



**Lic. Ulises Flores Urquiza**

Vicepresidente Personas Físicas AMASFAC

posicionados a corto plazo y así han logrado mantener una conexión con sus clientes, sobre todo para mantener una comunicación más eficaz en atención y venta.

En tiempos de incertidumbre y tensión financiera, parece cada vez más importante que el sector de los seguros y la industria de los servicios financieros en general muestren plena conexión y disponibilidad para demostrar fuerza, posición y sobre todo, confiabilidad para prestar servicios.

Una vez pasada la crisis, las aseguradoras y los intermediarios en seguros deberán determinar las medidas adicionales que puedan ser necesarias para adaptar sus organizaciones y/o actividades laborales para hacerlas más resistentes si se enfrentan a futuros eventos pandémicos.

## Impacto en las perspectivas financieras de las aseguradoras

Las aseguradoras también están considerando cuidadosamente el inminente impacto del COVID-19 en sus perspectivas financieras a corto y a largo plazo. El incremento de la siniestralidad se ceñirá a ciertas tipologías de seguros y estará condicionado por la redacción de sus pólizas. Sin embargo, la preocupación más generalizada es cómo podría afectar el brote al entorno económico, concretamente, a las perspectivas de crecimiento y rentabilidad de las carteras de suscripción e inversión de los aseguradores.

A medida que esta situación evolucione se espera que los aseguradores continúen sirviendo de amortiguadores para la economía y la sociedad. De cualquier modo, la industria se prepara para grandes siniestros derivados de la pandemia y las aseguradoras deberán estar bien capitalizadas para cualquier afluencia de reclamaciones.

Probablemente también tendrán que ajustar sus presupuestos y planes de ejecución, sus expectativas de flujo de efectivo y sus carteras de inversión a la luz de los acontecimientos recientes, y todo esto puede llevar a un ajuste en las tablas de comisiones.

Al mismo tiempo, la disminución de los tipos de interés pesará mucho en todo el sector, pero afectará muy especialmente a las operaciones de los seguros de vida y de rentas vitalicias.

Por último, la devaluación de nuestra moneda, seguida de los más de seis millones de pesos en indemnizaciones en gastos médicos mayores y seguros de vida, están desviando de forma muy importante las curvas siniestralas, por lo que también se afectarán de manera importante los incrementos en las primas, la valoración y sostenimiento de coberturas y probablemente se orillará a la aparición de nuevos productos matrizados, así como se analizará poder dar un trato diferente a las coberturas relativas al COVID-19 y nuevos virus.

### El papel del intermediario en seguros el día de hoy

Hablaremos del intermediario en seguros activo, del posicionado en su entorno laboral y social, comprometido y preocupado por su actividad, de aquel que muestra una genuina preocupación en todo lo que a protección que sus clientes requieran, ese intermediario que demuestra una fuerte presencia en redes sociales y que en los últimos meses ha dejado en claro la importancia de su intermediación en la sociedad ante eventos como este; si bien es cierto que las personas se volcaron en buscar información sobre seguros de forma digital, la mayor parte de las contrataciones cayeron con estos intermediarios, sobre todo en este segmento que incluyó elementos digitales y constante capacitación, que han estado pendientes de todo aquello que puede afectar su actividad y la permanencia de sus carteras pero, sobre todo, de cómo desmembrar el giro económico inminente que su actividad tendrá, para poder sobrevivir y salir adelante.



Hoy queda más que claro el fuerte impacto social de la intermediación personal en el contexto del México actual durante la pandemia; fuimos reconocidos como una actividad esencial; esos agentes consolidarán carteras porque ellos son parte fundamental en la vida económica de sus clientes y, obvio, de la sustentabilidad del país.

La mayoría de estos agentes implementaron de manera eficaz un home office, proveyendo a su equipo de lo más elemental, una isla de trabajo adecuada y una red de internet de banda ancha soportada.

Al principio perdieron la noción del tiempo y horario poniéndose a disposición completa de clientes y prospectos con la finalidad de ser buffers de apoyo económico y emocional.

### El futuro del Agente de Seguros

Es muy probable que, con todos los factores mencionados, la actividad de la intermediación se verá fuertemente afectada pero hoy más que nunca, organizaciones como AMASFAC tendrán un papel preponderante en el rumbo y decisiones que se tomarán y nos afectarán de manera directa.

Este tipo de intermediario mencionado no sólo tomará una relevante importancia, porque deberá estar más comprometido en actividades con una fuerte responsabilidad social; se convertirá, si no es que ya lo es, en un verdadero modelo personal y de negocio a seguir, su capacitación debe ser ya una constante de vida y no hablo sólo de conocer o dominar las condiciones de los productos que habitualmente manejan, sino más allá: conceptos de psicología, digitalización, semiología,

administración, medicina, tecnología, economía, política, etc., tienen que formar parte de su vida, pues su participación en todos los ámbitos será más relevante.

Con todo esto, queda más que claro que el agente tiene un corto tiempo de vida, pero no el que acabo de mencionar, sino aquel que todo este tiempo ha estado guardado, apático, inestable, sin llegar más allá y con una errónea percepción de que este como muchos otros eventos catastróficos que hemos vivido, pasará sin dejar huella, dejando que el tiempo logre que la vida tome su cauce normal. Desaparecerá el agente que vive con la idea de sólo rentabilizar su bolsillo, que no ve más allá que su beneficio propio, que no se involucra más allá con las aseguradoras que representa y en sus asociaciones.

El mundo cambió, los clientes tampoco serán iguales y el negocio de seguros y de fianzas evolucionará de tal forma que el papel del intermediario será de trascendental importancia en este cambio social y económico que se está dando hora tras hora.

Los intermediarios en seguros en general probablemente se verán afectados por una fuerte desaceleración de la actividad económica, lo que socavaría el crecimiento y la amenaza latente para la posible desaparición de los últimos; serán también más comunes las fusiones y asociaciones de agentes para tener mayor representatividad y fuerza.

Y por último, si algo me queda muy claro es el papel preponderante de AMASFAC en todo este cauce económico que afectará a los agentes y/o corredores de nuestro país.



Empresa dedicada a la conceptualización, diseño, redacción y comercialización de libros especializados en formato *bookazine*. Conjunta la facilidad de lectura y el colorido de las revistas, con la información de primera mano de los libros. Reforzamos cada una de las colecciones con nuestras plataformas digitales.

# Editorial Leto

Libros impresos  
anualmente  
**+624,000**  
Impactos anuales  
**+2,800,000**



NUESTRO  
**HIJO**  
Guía Médica



**RH**  
EN LAS EMPRESAS



FRANQUICIAS



2020



LETO  
DEPORTES



MUJERZOTAS  
.com



PROFESIONALES  
SEGUROS  
FIANZAS

Contacto:  
**55 5813 9032**  
[contacto@leto.com.mx](mailto:contacto@leto.com.mx)



# El precio que sí quieres pagar.



# Torneo de Golf AMASFAC

No cabe duda de que aquella iniciativa del Consejo Directivo Nacional de AMASFAC en el año 1997 para organizar eventos de convivencia entre los miembros de AMASFAC con los diferentes actores del mercado mexicano de seguros, tales como aseguradoras, afianzadoras, reaseguradoras, etc., fue un gran acierto.

Dentro de varias de las iniciativas propuestas, se planteó la organización de un torneo de golf con un formato de juego amigable que diera cabida a buenos jugadores, pero también a principiantes, todo con el fin de convivir en un ambiente de camaradería y diversión.

Fue así como ese año de 1997 se llevó a cabo nuestro 1er gran torneo de golf en el que se inscribieron más de 160 jugadores que disfrutaron de jugar al golf y posteriormente se celebró nuestra comida de premiación a la que asistieron más de 250 personas.

Desde entonces, cada año esperamos con gran ilusión el Torneo de Golf AMASFAC porque es allí donde saludamos a viejos amigos, colegas y funcionarios de compañías aseguradoras y afianzadoras, estrechando nuestros lazos de amistad.



**Act. Xavier Hernández Castanedo**

*Presidente Comité Golf*

Son ya casi 23 años del primer torneo llamado **Copa de Golf AMASFAC** y, dado el éxito del evento, ya se han realizado de manera consecutiva 22 torneos, todos ellos cumpliendo con los objetivos de convivencia y diversión esperados.

Recordar el torneo desde sus inicios es recordar las maravillosas sedes de los torneos como el Club de Golf los Encinos, Club de Golf Campestre de la Ciudad de Mexico y el Club de Golf Bellavista.

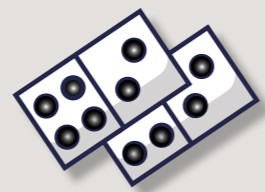
Si has participado en alguno de los torneos te invitamos a volver a vivir la experiencia, y si no lo has hecho, ¡inscríbete!, el próximo torneo se llevará a cabo el 24 de mayo del 2021 en el Club de Golf Bellavista.

Como siempre, habrá mucha diversión, grandes premios y una gran convivencia entre amigos que es simplemente única.

No podemos dejar de mencionar el gran número de patrocinadores tanto del sector asegurador y afianzador, así como patrocinadores externos, que le han dado a nuestro torneo un gran prestigio porque, además de sus atractivos premios, engalanan el campo de golf con sus stands y publicidad dispersa por todos los hoyos del campo; y qué decir de sus stands de comida y bebida donde combinamos el placer de jugar golf entre colegas y amigos, acompañados de unos bocadillos maravillosos.

“ ¡Inscríbete!  
el próximo torneo se  
llevará a cabo el 24 de  
mayo del 2021 en el Club  
de Golf Bellavista ”

# Dominó, Deducción y Seguros



Todo mundo tiene nociones del juego de dominó. De niños nos mostraron cómo parear sus imágenes, de jóvenes lo jugamos entre clases y a edad adulta, lo jugamos durante las vacaciones familiares. Al acercarnos a la tercera edad, el dominó se convierte en uno de los pasatiempos sociales más apreciados.

Quien gusta por tomarlo en serio, inicia su estudio y al poco tiempo se sorprende al conocer su profundidad inesperada y su riqueza de valores.

El dominó es el juego de la deducción: qué tan lógico eres y qué tan bien sigues procesos deductivos. Quien acepta el reto de probar su suerte en esta faceta de la inteligencia, recurre a todo tipo de capacidades cognitivas para medirse contra sus pares. Qué tan bien funciona tu memoria de corto plazo... qué nivel de concentración logras... por cuánto tiempo... y, sobre todo, qué tan buen compañero logras ser.

## ¿Eres buen compañero?

El dominó es un juego de compañeros. Lo comparan al tenis en su modalidad de dobles, porque quien lo juega como singles pierde, y pierde feo. Ser buen compañero de juego habla bien de ti: como persona, en tu relación con amigos, te das a conocer o te delatas.

Si tú tomas en cuenta a tu grupo y, sobre todo, si tu grupo te toma en cuenta a ti, entonces, ¡has ganado!, sin importar el resultado de tus partidas. Tendrás relaciones de largo plazo;

otros quizá no las tendrán y quedarán reclusos. En cambio, tú continuarás como en tus años mozos, con amistades, con tu teléfono sonando (oye, no la amueles, nos hace falta uno...), relaciones personales para las que el paso del tiempo no afectará.

## ¿Qué tan bien deduces?

Hay todo tipo de nivel de jugador. Está quien recuerda los "pases" de los demás. Muy bien, con ello demuestra un primer nivel de deducción porque, aunque no hayas visto sus fichas, sabes

que no tiene 1's (¡hombre!, si acaba de pasar a 1's... cómo no lo vas a saber... quizá lo olvidaste, pero lo supiste). Los demás niveles de deducción dependerán de otras habilidades, no sólo de tu capacidad de retención.



Alguno es bueno para recordar quien tuvo oportunidad de colocar tal o cual ficha y no la aprovechó, esto le da un indicio de que quizá esa ficha no la traiga... un jugador pudo haber "cuadrado" y no lo hizo, es indicio de que quizá no lleve la ficha del cuadro... a otro jugador le llegó el "cerrar" y no lo tomó, señal de que lleva muchos puntos (ah, pues ojalá te llegue a ti el "cierre" y tú lo tomas sin pensarlo).

Está aquel perspicaz que observa cómo un jugador tiró rápido una ficha, señal de que fuera ficha única... porque en México la regla es no pasar en falso, cuando uno sólo tiene una ficha hay que jugarla rápido. Pero ¿será que tuvo sólo una ficha y jugó rápido?, o la jugó rápido teniendo más opciones (eso está permitido), ¿cómo deduces uno y otro caso? Los actuarios estiman probabilidades de que tal o cual lleve o no una o más fichas. No está de más, les costaron sus estudios, por lo menos sacarles provecho. Y como dice el dicho: si la vida



**Ing. Jacobo Viskin Jinich**

*Expresidente Nacional AMASFAC*

te dio limones, aprende a hacer limonada... Si los actuarios insisten en probabilidades, que probabilicen, aunque para efectos de buena deducción la probabilidad no es la mejor de las herramientas, mejor haber estudiado Ingeniería (aunque sí, Actuaría mejor que Leyes).

## El dominó en los seguros

Aun sin proponértelo, tus mejores clientes para seguros tarde o temprano serán tus compañeros de dominó. Y para ellos, tú serás su mejor intermediario. Es natural. Procurarás, al mejor nivel de tus habilidades, tenerlos siempre bien cubiertos, sus seguros vigentes, cobrados, sus siniestros atendidos y bien pagados, sus dudas aclaradas, sus molestias previstas. No te queda de otra, te reúnes con ellos dos, tres o cuatro veces

por mes, ¿cómo no vas a estar al día con ellos?, no les puedes fallar. Y viceversa: ¿qué otro intermediario mostrará tal frecuencia de contacto hacia ellos como clientes y qué otro se interesará tanto por su bienestar?... ¡ninguno!



Algo similar sucede con las Aseguradoras: identifican que sus agentes comprometidos con el dominó terminan teniendo carteras más estables y, por ende, más rentables.

El dominó forma carácter, compromiso, caballerosidad, franqueza. Lo que vale de ti en la vida lo encontrarás en el dominó. Si te gusta competir, ejercitar, socializar, reír y discutir, compartir y dialogar, ¿qué esperas? Arma tu grupo, recupera amistades, serán para toda la vida. Organízate bien y verás que "la semana tiene más de siete días", juega con frecuencia e incluso a distancia (por internet), mantén la cercanía con ellos...

# Servir a quienes sirven con Excelencia

“Nuestros líderes aportan su tiempo, esfuerzo y talento como una oportunidad de sumar en favor de un sector más fuerte y en constante evolución”

AMASFAC es una asociación que se ha fortalecido a través del tiempo, de sus 62 años de vida, producto de la entrega, lealtad, compañerismo, vocación y amor por su profesión de quienes la han dirigido.

Entre sus principales propósitos se encuentran el contribuir a la formación y desarrollo de los Agentes de Seguros y Fianzas, promover un comportamiento ético, honesto y profesional, ser un espacio para la integración de los colegas con todo el sector, sumar para lograr una mayor y mejor representatividad.

Sus líderes aportan su tiempo, esfuerzo y talento como una oportunidad de sumar en favor de un sector más fuerte y en constante evolución, en donde la figura del Intermediario sea valorada, escuchada, atendida, en una interacción constructiva con todo el sector, en donde la diversidad de posturas enriquece la calidad de los resultados.

Sus principales cimientos están en las normas que la regulan, los más de 200 líderes que influyen, contribuyen y marcan las pautas de su destino y desde luego todos los asociados que la integran.

Cuenta asimismo con un grupo de colaboradores que brindan servicio a todos los asociados, con una excelente actitud, siempre dispuestos a realizar su mejor esfuerzo por atender a satisfacción los requerimientos de sus clientes.

Es digno del mayor reconocimiento, que, en adición a sus grandes y complejas tareas cotidianas, nuestros líderes, aporten su tiempo, talento y recursos en favor de nuestra Asociación, siempre con un ánimo muy positivo, generoso y amable.



**Lic. Claudio Castañeda**  
Director Ejecutivo AMASFAC

Quién mejor que un intermediario para entender los atributos de un servicio de excelencia, es una parte esencial de la oferta que ofrecen a sus clientes; el mayor reconocimiento a los méritos de tu trabajo, es la espontánea y genuina felicitación de un agente. El mayor estímulo que puedes recibir al servir a quienes son expertos en arte del servicio.

Es para mí un honor ser testigo y parte de la historia actual de AMASFAC, de interactuar con tanta gente valiosa, de descubrir a través de su historia a personas que encontraron en la Asociación la oportunidad de servir a sus colegas y al sector. AMASFAC es una fuente inagotable de enseñanza y

aprendizaje, muchas felicidades por estos primeros 62 años y mi sincero deseo porque sean muchos más de aportar en favor de los agentes, de las aseguradoras, de las afianzadoras, de las autoridades, de los proveedores y de todo el sector.



# Pandemia Mundial

La gran amenaza o una nueva oportunidad para el mercado

“Esta enfermedad infecciosa causada por el Coronavirus quizá sea la catástrofe o calamidad más relevante desde la pandemia de influenza de principios del Siglo 19”

El tema del COVID-19 ha acaparado la atención de forma alarmante en todos los sectores de los países del mundo entero, no sólo por el tema de salud, sino por los efectos económicos, sociales y familiares que está padeciendo la sociedad de dichos países. Manifestado por una gran cantidad de científicos y especialistas de enfermedades virales, esta enfermedad infecciosa causada por el Coronavirus quizá sea la catástrofe o calamidad más relevante desde la pandemia de influenza de principios del Siglo 19.

Un artículo publicado el mes de marzo de 2014 por la revista "Muy Interesante" con el título "Perspectivas para el 2050, cuando el futuro nos alcance", señala que en el año 2009, el Instituto del Futuro con sede en Palo Alto, California, diseñó un panorama de lo que sucedería en el mundo en la línea de tiempo 2015-2050 basado en las tendencias actuales. El tema de una guerra nuclear no estaba concebido en la mente de los especialistas que participaron en el estudio. Tres temas de un gran nivel de preocupación son los pronósticos de recesiones económicas mundiales, hambrunas mundiales y la aparición de pandemias que provocarán millones de muertes en la población mundial.

La historia nos muestra cómo las pandemias han diezmando a las poblaciones, como fue la viruela que estiman los investigadores causó aproximadamente 300 millones de defunciones, seguida del sarampión con 200 millones y la influenza de 1919 con 100 millones. La influenza H1N1, según estudios, resultó ser una cepa muy similar a la de la influenza de 1918 con un efecto en la población mexicana de entre 123 mil a 395 mil muertes. En la citada revista se señala que la comunidad científica reconoce que la influenza es un virus letal, de rápida mutación y que esto se da en tan solo ocho meses. La comunidad científica ha esperado que, desde el 2010, se dé un brote de influenza que pueda causar la muerte de millones de personas en el mundo: este brote parece ser el



**C.P. Agustín Rosales Tapia**

Presidente Funcionarios del Sector Asegurador, A.C.

COVID-19. Continúa el artículo, señalando en entrevista con quien fuera el subsecretario de prevención y promoción de la salud de la Secretaría de Salud, Dr. Pablo Kuri Morales, quien menciona que cuando una enfermedad como la influenza está presente en muchas especies se generan re-asociaciones genéticas que pueden ocasionar nuevas variedades o cepas y mutan continuamente.

El actual director de la OMS, Tedros Adhanom Ghebreyesus, en años pasados ha advertido a los líderes de los países miembros del G20 que una nueva pandemia mundial costará billones de dólares a la economía global. Ha señalado que las pandemias, las situaciones de emergencias de salud y la debilidad de los sistemas sanitarios, son unos de los mayores riesgos para la economía y la seguridad mundial. La pérdida anual que podría provocar una pandemia es de 570 mil millones de dólares, señaló Bill Gates en febrero de 2017.



El 21 de mayo de 2016, el Banco Mundial diseñó el mecanismo MFEP de rápido desembolso a través del cual se creará el primer mercado de seguros contra el riesgo de pandemia. El MFEP es un servicio de seguros que combina el financiamiento de los mercados de reaseguros con fondos obtenidos por los bonos para pandemias emitidos por el Banco Mundial y un servicio complementario de efectivo. El servicio de seguros ofrecerá una cobertura de hasta 500 millones de dólares durante un período inicial de tres años en caso de que se produzcan brotes de enfermedades infecciosas con altas probabilidades de generar epidemias importantes. El costo del pago de las primas para el mecanismo de seguro y las contribuciones para el mecanismo de efectivo ya fue comprometido por donantes.

Entrando en el tema del sector asegurador, el especialista de origen español José Miguel Rodríguez-Pardo señala que Solvencia II contempla el subriesgo de catástrofe de origen pandémico y que algunas instituciones de Seguro de Vida contemplan en sus programas de reaseguro el riesgo de pandemia, pero en los modelos de pricing no está incluido el riesgo de contagio y, por lo tanto, los costos asociados a este subriesgo deben ser abonados por los recursos propios.

La firma Deloitte en España publicó recientemente un artículo de especial interés para el sector seguros y menciona los efectos en 4 vertientes:



1. Impactos en las pólizas de seguros de salud, de asistencia en viaje, de pérdidas pecuniarias, de responsabilidad civil, de crédito, de personas, de protección de pagos, de ciberseguridad.
2. Impactos en el negocio en continuidad del negocio, siniestralidad, fraude, gestión de la distribución, rescates, equilibrio financiero, protección de la tesorería, inversiones, operaciones de reestructuración, diseño de productos, transparencia reputacional.
3. Impactos organizativos por teletrabajo, redefinición de la jornada laboral, proyectos internos, consejos de administración y comisiones, reportes y aprobación, ciberseguridad, revisión de la planeación fiscal
4. Impactos normativos.

Como se observa en el artículo de la firma de auditores, la organización de una empresa aseguradora o de fianzas se ve comprometida en todas sus áreas, incluyendo el gobierno corporativo, por ello es de especial atención que todo el factor humano se vea comprometido con desplegar todas sus competencias a fin de minimizar los riesgos y, muy en particular, ofrecer al cliente la mejor atención y preocupación en estos momentos difíciles para la sociedad.

Por el lado del concepto financiero, FUSA considera poner énfasis en lo que se refiere a la operación de inversiones de corto plazo, un cuidadoso y eficiente manejo del flujo de efectivo, una operación de reaseguro puntual y, sobre todo, extremar precauciones en un seguimiento estricto del presupuesto de operación. Las tasas de interés pasivas han bajado por las reducciones de la tasa de referencia del Banco de México; están saliendo capitales extranjeros que tenían colocadas sus inversiones en bonos gubernamentales y miles de empresas pequeñas han cerrado para siempre sus puertas.

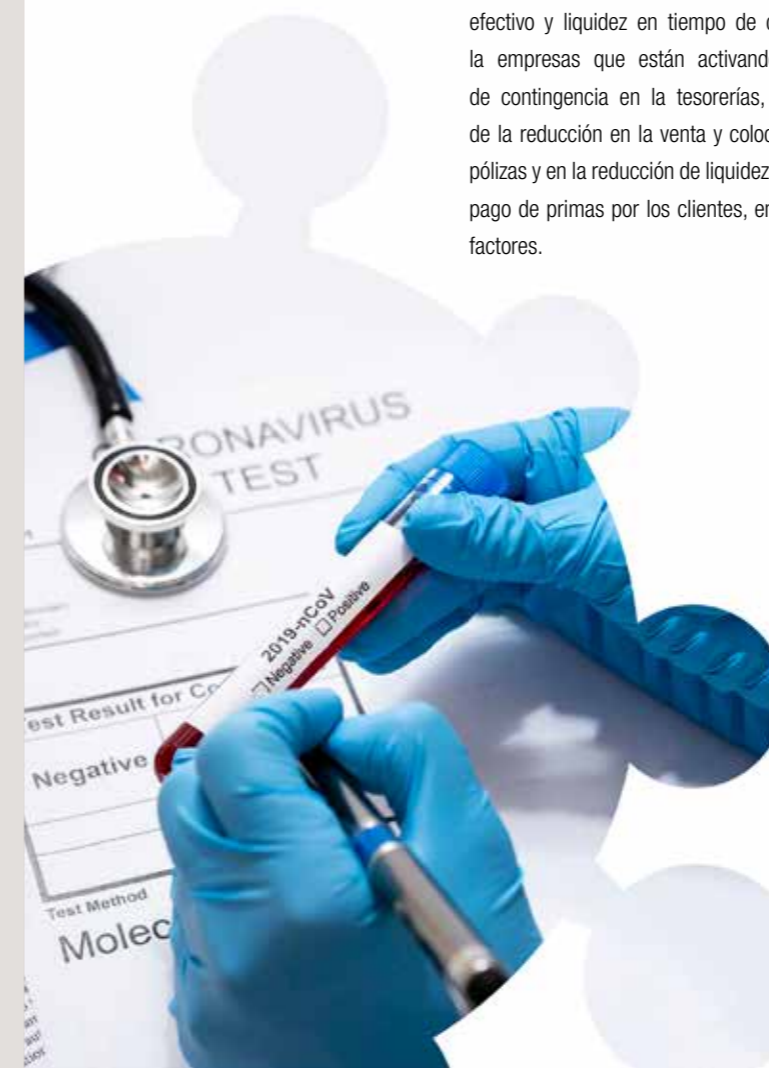


El Financiero, en su edición digital del pasado 25 de mayo, señala que la AMIS estima que el sector asegurador podrá registrar una caída de 5.4 % derivado del cierre de empresas, caída del empleo y cancelación de proyectos, considerando que el PIB se reduzca en 6.6 % y se presente una tasa de inflación del 3.75 % para 2020.

Para finalizar este artículo, la firma EY en un webcast reciente comenta sobre el impacto de la pandemia en el sector de seguros y de fianzas, haciendo énfasis en el manejo de efectivo y liquidez en tiempo de crisis por la empresas que están activando planes de contingencia en la tesorerías, derivado de la reducción en la venta y colocación de pólizas y en la reducción de liquidez por el no pago de primas por los clientes, entre otros factores.

**Reflexión**

El tema de las pandemias ha venido a dar una fuerte sacudida a todas las estructuras de gobierno y de la sociedad civil. Los países están a la espera de la vacuna que permita la minimización del contagio del virus, sin embargo, tendrán que mirar hacia el futuro y establecer de manera conjunta con la sociedad las políticas públicas que den respuesta oportuna a este tipo de eventos que lastiman a los ciudadanos y que está visto que en cualquier momento puede surgir un brote de una cepa modificada del Coronavirus o que aparezcan virus incluso aún más letales.



“ *Las pandemias ha venido a dar una fuerte sacudida a todas las estructuras de gobierno y de la sociedad civil* ”

## Un paciente intubado y una aseguradora que no desea seguir pagando

“ El siniestro en Gastos Médicos tiene tiempo de respuesta crítica, lo sabe todo agente y lo viven los familiares del Asegurado cuando la incertidumbre en la continuidad de un tratamiento se ve suspendida en un instante ”



¿A quién recurrir?, ¿de qué se debe ser especialista?, ¿qué tan multidisciplinario puede ser un Asesor en estos casos? El siniestro en Gastos Médicos tiene tiempo de respuesta crítica, lo sabe todo agente y lo viven los familiares del Asegurado cuando la incertidumbre en la continuidad de un tratamiento se ve suspendida en un instante. La falta de autorización conlleva el cuestionamiento del sistema asegurador.

Las emociones se hacen presentes. Todas...

Por supuesto que se presiona al *Broker*, pero él no es un jurídico, no es médico, tampoco es experto en peritar sobre el contrato de seguro. Su capacidad de negociación se acota a su Promotoría y su capacidad de acceder a otros niveles de respuesta, especialmente cuando este es responsable de una enorme Póliza de Grupo.

Imaginemos el escenario: la Aseguradora comunica a la familia la imposibilidad de seguir pagando un procedimiento “*ECMO*”. La economía familiar de un día a otro colapsa, el hospital solicita garantías e incluso se inician procesos de venta del patrimonio para hacer frente a aquello que el Asegurador debiera continuar realizando como lo había venido haciendo y entonces se buscan opciones para presionar que el Contrato de Seguro cumpla la promesa, pues a esa familia le es ajeno que la cuenta ya sean más de 8 millones de pesos: para eso se compró el seguro y la negativa de la Aseguradora ante el falaz argumento de que sólo sobrevive el 50 % de los afectados en esa condición.

Y aquí es donde inician las controversias. Por la Aseguradora dictamina un médico, seguramente bien intencionado, pero extremadamente limitado en la interpretación de una Póliza. No es un supuesto: es una aseveración, pues se le está pidiendo a quien conoce de medicina que determine alcances de un Contrato para lo cual no fue preparado, sólo pasó una curva de aprendizaje a fuerza de ensayo y error; este caso lo demuestra.



**Dra. Joana Díaz Trejo**  
La Doc. de los Seguros

A la familia, por diversos medios le fue comunicado que había un experto en reclamo de seguros, por lo que la familia y amigos comunes instan a dar ese apoyo porque cada minuto cuenta y el Intermediario, en lugar de dar apoyo recomendando a ese experto, se deslinda.

**Error número 1:** lo primero que se piensa es en aceptar como cierto el rechazo, presumir que el único camino es la demanda cuando la compañía de seguros no responde como esperamos.

Pero, y si incluso ese experto técnico-jurídico con muchísima experiencia, experto en daños, ex ajustador acostumbrado a defender millones de dólares, le expone a la familia que no basta ser “*Multi-task*”, que debía revisarse el caso con otra área: la Clínica Médica. Ese especialista debió humildemente decir que no era el idóneo para acometer una reclamación que ningún abogado habría rechazado, porque no se trata del interés personal, sino de el interés del cliente.

Entonces, el reputado especialista que al hombro asume sus conocimientos propios o de su equipo en áreas legales y con maestrías, diplomados y cientos de artículos publicados y su amplio currículum, no tenía ni idea

de que era el famoso *ECMO* que la compañía se negaba a seguir pagando y que su costo en adultos supera los 80 mil pesos por día de renta.

Y llegamos al punto: un equipo multidisciplinario dedicado exclusivamente a recuperación de seguros que desconocía que existía algo llamado *ECMO*, tanto como del lado de la Aseguradora tenía a un médico (o grupo de ellos) tratando de sustentar por qué se había tornado ineficaz un Contrato de Seguro y sin haberlo notificado previamente al reclamante. Solamente se habían dejado de aprobar los gastos.

¿De qué sirve entonces un conferencista que habla con pasión de Jurisprudencias, *Disaster Recovery*, Culpa Grave y un sinfín de términos legales, si no sabe de medicina? A menos que cuente con un área interna o esté asociado a un médico dictaminador, esto al final del día es lo que hace un match perfecto entre la Medicina y el Contrato de Seguro. Como médico, desde la primera llamada, se identifica que es un caso de investigación



médica y, por si fuera poco, un tanto complicado, porque en la clínica y para esta pandemia no hay nada escrito. En este punto es necesario describir qué era esa controvertida terapia *ECMO* para tratar de comprender el (finalmente) errado punto de vista de la Aseguradora.

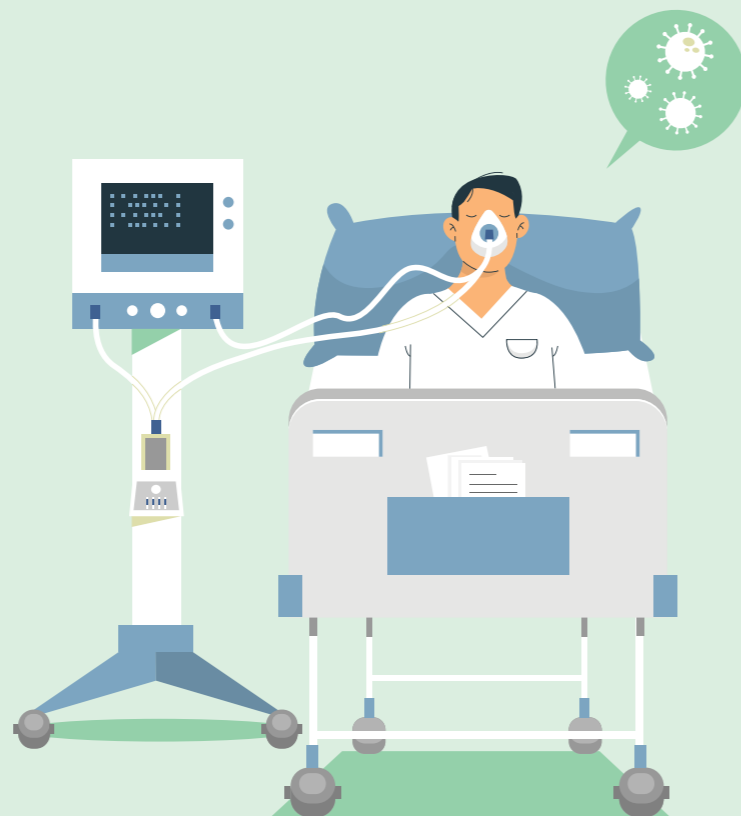
Por sus siglas en inglés, *ECMO* significa Oxigenación por Membrana Extra Corpórea; esto no es un aparato, sino todo un sistema muy complejo que requiere procedimientos quirúrgicos y estudios especiales de laboratorio. Sus funciones principales son poner en reposo el corazón y los pulmones para recuperarse de sus lesiones, oxigenar la sangre por medio de la membrana e impulsar la sangre ya oxigenada de regreso al cuerpo. Como pueden ver, se trata de un sistema sumamente avanzado cuyo uso está autorizado en pacientes con insuficiencia respiratoria refractaria a todas las medidas convencionales y tiene contraindicaciones muy precisas, entre ellas: no debe haber daño en sistema nervioso central, no utilizarse en pacientes con edad avanzada y comorbilidades, pacientes con ventilación mecánica por más de 7 días, falla cardíaca o disfunción renal.

Es decir, es un protocolo de atención compatible con el estado del paciente, no excluido, irremplazable para mantenerle con vida y, sobre todo, indemnizable, no importa que sólo el 50 % de los casos clínicos que accedieron a ese procedimiento hubieran fallecido. Eso era irrelevante.

Al terminar el periodo de los 21 días recomendados para la re-evaluación del procedimiento, la compañía suspendió el pago del uso de este sistema y notificó a los familiares, como se ha venido mencionando, que no había justificación clínica y contractual para su uso. Impensable.

Es ahí donde inició verdaderamente la labor de un especialista dictaminador en un equipo multidisciplinario, como fue realizar una investigación del uso y aplicación de este sistema para así poder demostrar a la compañía que estaban en un error, porque las guías de uso de *ECMO*, los artículos publicados y los estudios clínicos practicados hasta el momento, contemplan el uso de este procedimiento HASTA LA APARICIÓN DE FALLA ORGÁNICA O LESIÓN CEREBRAL IRREVERSIBLE.

Con los argumentos clínicos, hermanados con la correcta interpretación técnico-jurídica del Contrato, la compañía aseguradora revisó el caso y, con el sustento médico legal presentado, autorizó seguir pagando la renta del sistema *ECMO* e incluso en algún momento se planteó la posibilidad de que el paciente era candidato a recibir trasplante de pulmón. Todo dependía de que el paciente sobreviviera.



honra el Contrato de Seguro. Y si bien la respuesta de la Aseguradora tuvo algunos errores humanos, respondió conforme al contrato suscrito y esta familia sólo tuvo que pagar un poco más del 2% de la cuenta final. Los Seguros pagan, sólo hay que saber reclamar.

Para todo Intermediario de Seguros debe quedar una premisa: que es de suma importancia estar en contacto con la familia del afectado porque ya tenían una carga emocional muy grande, además la preocupación del rechazo de su Compañía de Seguros y la presión del hospital por dejar un depósito; *México Claims and Risk Management* y La Doc de los seguros, estuvimos con

ellos en todo momento porque ellos necesitaban atención personal; ellos no requerían tratar con otro Call Center o subir su caso a una aplicación .

Lo que se requiere en estos momentos es un aliado, un socio de negocios para que, aquellos casos que quedan fuera del alcance de negociación del *Broker*, sean identificados y en automático redirigidos a quienes están en igualdad de condiciones que la Aseguradora, y esa es la mejor sugerencia que todo Agente debe concebir para dar apoyo a su cliente sabiendo que no se desvirtuará con ello el alcance del Contrato de Seguro.

Lamentablemente las fallas sistémicas causaron que el paciente falleciera y la familia sólo tuvo que pagar 250 mil pesos de una cuenta que alcanzó un total de 10.25 millones de pesos, correspondientes a las partidas contractuales por concepto de Deducible, Coaseguro, Coaseguro de la ambulancia aérea y por gastos personales (excluidos), por lo que realmente evitó un quebrando de al menos un par de millones de pesos. Incluso en ese momento de la revisión de la cuenta estuvimos involucrados al revisar y apoyar al cliente para verificar que lo no amparado estaba apegado a las Condiciones Generales.

No es la mejor historia de Gastos Médicos que puede contarse porque no termina en un final feliz por el lamentable fallecimiento del Asegurado; pero al final su familia se quedó tranquila al saber que pudieron otorgarle, y hasta el final, la mejor atención médica como es uno de los propósitos que



# Quálitas felicita a la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (AMASFAC) por su 62 Aniversario

Gracias por impulsar la capacidad y profesionalismo de cada Agente de Seguros y por promover día a día las mejores prácticas en el mercado. En **Quálitas** sabemos la importancia de nuestros Agentes y **estamos orgullosos de contar con el apoyo de más de 16,000**, que día a día fomentan una mejor cultura del seguro en nuestro país.

**¡Muchas felicidades AMASFAC!**



Si deseas formar parte de este gran grupo de agentes  
escribenos a: [formacionagentes@qualitas.com.mx](mailto:formacionagentes@qualitas.com.mx)



CENTRO DE EVALUACIÓN  
PARA INTERMEDIARIOS  
SEGUROS Y FIANZAS

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

## CONTACTO

### Ciudad de México

Miguel Ángel de Quevedo 8 Desp. 102  
Colonia Guadalupe Chimalistac.  
Delegación Álvaro Obregón.  
☎ 55 56614052

✉ informes@examencei.com.mx

### Guadalajara, Jalisco

Edif. OFFI-SMART Av. Niños Héroes 2285 Int. 305  
Colonia Moderna, Entre Av. Unión y Av.  
Circunvalación Agustín Yáñez C.P. 44190  
☎ 33 3615 5239

✉ guadalajara@examencei.com.mx

ExamenCEI @examenCEI CEI Centro de Evaluación para Intermediarios

[www.examencei.com.mx](http://www.examencei.com.mx)

Autorizado por la CNSF

# GNP Seguros ante el COVID-19

Noviembre 2020

**Comprometido con las familias mexicanas y con un profundo amor por su país, GNP Seguros promueve acciones para hacer frente al gran reto que representa el COVID-19**

Ante la contingencia que se vive hoy en el país y en el mundo GNP Seguros tomó la decisión de generar acciones en beneficio no sólo de sus asegurados, sino también en favor de las familias de nuestro querido México.

Estas medidas buscan contribuir a enfrentar lo que la Organización Mundial de la Salud (OMS) ha calificado como pandemia global, causada por el COVID-19, y brindar apoyo y respaldo a personal del sector salud ante este gran reto.

## RESPALDO A LOS GRANDES HÉROES Y HEROÍNAS EN MÉXICO

Una de estas iniciativas surge con el objetivo de reconocer a nuestro personal médico al frente del COVID-19 y brindarles apoyo en el ejercicio de su importante labor en favor de México, **GNP Seguros creó la iniciativa social "RUTAS DE HÉROES Y HEROÍNAS"** con la cual puso a disposición de personal médico y enfermería de Centros de Salud especializados

en atención al COVID-19, un servicio de transporte gratuito, cómodo y con todas las medidas de seguridad para llegar al lugar de trabajo, así como para el regreso a su hogar después de su jornada laboral.



Las medidas de seguridad con las que cuentan las unidades de transporte para la protección del personal médico son:

1. Sana distancia. Los asientos disponibles son aquellos que se encuentran de lado de las ventanillas.
2. Gel Antibacterial a la entrada de la unidad.
3. Equipo especial de protección para el chofer (cubre boca, goggles y overol desechable).
4. El chofer no tendrá contacto con el pasajero quien le deberá de mostrar su identificación que lo acredite como personal médico o de enfermería de la Unidad Hospitalaria.
5. Al término de cada turno la unidad es completamente sanitizada para mayor seguridad de los usuarios.



La definición de cada una de las rutas se realizó en conjunto con los Centros de Salud que reciben este servicio, con el objetivo de alcanzar una mayor eficiencia en el transporte de médicos y enfermeras.

Esta iniciativa ha brindado apoyo en 5 estados de la República: CDMX, EDOMEX, Puebla, Tabasco, Baja California Norte, logrando a la fecha más de **140 mil traslados de personal de salud.**

Para mayor información sobre la Ruta de Héroes y Heroínas con localidades y horarios vigentes pueden consultar:

<https://www.gnp.com.mx/rutadeheroesyheroínas>



## UNIENDO LA AFICIÓN Y EMOCIÓN DE LOS MEXICANOS POR UNA CAUSA SOCIAL

Para continuar con el apoyo al personal médico que hoy se encuentra en primera línea de atención a los mexicanos que padecen Covid-19, GNP continuó impulsando acciones en su beneficio a través de su programa social **GOL POR MÉXICO** y transformó cada uno de los **9,378 goles** anotados durante más de 17 años en kits de seguridad para médicos y enfermeras, contribuyendo así con su protección para la ejecución de su labor.



## COPA GNP POR MÉXICO



Este primer apoyo de GNP a través del futbol mexicano dio origen a un paso todavía mayor que logró que la afición y la emoción del deporte preferido en México se convirtieran en más beneficios a favor de nuestros Héroes y Heroínas: la **COPA GNP POR MÉXICO**, un torneo que marcó el regreso de este deporte a los estadios en nuestro país y donde cada gol anotado por los 8 equipos que participaron se convirtió en 5 becas para que los hijos del personal médico que perdió la batalla contra COVID-19 puedan continuar con sus estudios, logrando donar más de **225 becas.**

## LULI Y GABO CONTINUAN CON SU MISION DE EMPODERAR Y CUIDAR A LOS NIÑOS

Para GNP Seguros, uno de los grupos más vulnerables ante esta contingencia es sin duda los niños, es por ello que buscó a través de su programa social **LULI Y GABO** continuar con su misión de enseñar a los niños a cuidarse y promover hábitos positivos que les permitan reducir riesgos, enseñándoles la correcta forma del lavado de manos, que es una de las principales medidas contra COVID-19 .



En el periodo de marzo a julio del 2020 se lanzaron **11 dinámicas con la finalidad de entretener a los pequeños y concientizar sobre la seguridad en esta pandemia, logrando la participación de más de 700 personas con más de 7 millones de impactos y cerca de 44 mil interacciones en redes sociales.**



Luli y Gabo también forman parte de la programación de *Once Niñas y Niños* para ampliar el acercamiento con niños y papás, y comparten sus aventuras en la página de Papalote Museo del Niño en su sección "Papalote en casa" creada para implementar actividades y juegos infantiles en el hogar. Con estas acciones, Luli y Gabo siguen empoderando a los niños y enseñándoles a cuidarse a sí mismos de una manera fácil y divertida.

La información de Luli y Gabo está disponible en [luliygabo.com](http://luliygabo.com) y en sus redes sociales:

**FB:** @luliygabo / <https://www.facebook.com/luliygabo>

**IG:** luliygabo / <https://www.instagram.com/luliygabo/>

**En GNP Seguros estamos conscientes de que el 2020 es un gran reto para todos los mexicanos, pero también tenemos la firme convicción de que Vivir unidos es increíble y que como mexicanos podremos salir adelante.**



Agradecemos a todos los que han apoyado y sumado a nuestra Asociación con el valor superior de aportar a nuestra comunidad, en estos 62 años de construir para nuestro país.

Me honra ser parte de esta historia y estar aportando con el apoyo de más de 200 líderes **AMASFAC**.

**AMASFAC** es un sector abierto al sector, Crea Valor para los Agentes de Seguros y Fianzas... para TODOS los Agentes de Seguros y Fianzas, deseo sinceramente que sean muchos años más de crecimiento y desarrollo en beneficio de nuestra digna profesión de Aseguradores.

¡Feliz 62 Aniversario **AMASFAC!**

**Lic. Alejandro Sobera Biótegui**  
Presidente Nacional Amasfac

**AMASFAC** ¡Gracias por Crear Único y tanto Valor en 62 años!, nadie ha hecho tanto por nosotros los Agentes de Seguros y de Fianzas... por TODOS los Agentes de Seguros y Fianzas.

Sigamos edificando otros 62 años de grandeza en nuestro gremio, felicidades a todos los que hemos construido en 62 años lo que hoy representamos.

**Cristóbal Montiel**  
Secretario Nacional AMASFAC

Muy feliz cumpleaños a mi muy querida **AMASFAC**.  
Un honor ser asociado y aportar al sector.  
Gracias a **AMASFAC** he aprendido mucho y he hecho grandes amigos en todo México.  
¡Vamos bien y viene lo mejor!  
Soy Agente **AMASFAC**

**Homero Monreal**  
Presidente del Comité de Daños AMASFAC

### ASOCIACION MEXICANA DE SEGUROS Y FIANZAS

Se ha destacado por instituir y mantener valores y principios a un proyecto de capacitación constante y, sobre todo, representatividad a los agentes de seguros.

Como gremio ha logrado desde siempre la cohesión y disposición para promover el crecimiento, bienestar y blindar el patrimonio de los hogares mexicanos. Felicidades por un año más de esta loable labor.

Estoy segura de que hoy más que nunca se están cosechando los frutos de estos 62 años de entrega y compromiso.

Me complace celebrar junto a ustedes sus logros y ser parte de sus nuevas metas.  
¡Hasta el próximo dictamen!

**Dra. Joana Díaz**  
Médico Laboral y Especialista en Sinistros de Gastos Médicos

Felicidades a la **AMASFAC** al conmemorar su 62º aniversario, agradeciendo su invaluable aportación al sector asegurador, afianzador y a la sociedad mexicana.

A pesar de estar viviendo tiempos complicados, sé que haremos un espacio para una debida celebración de nuestra apreciada **AMASFAC**, ya que sabemos que no ha sido fácil el camino, pero tenemos que reconocer la gran labor de todos sus Presidentes Nacionales, de Distrito, de Secciones, así como a los consejeros, colaboradores y a sus asociados, por ser parte de esta valiosa historia.

Es un gran momento para impulsarnos y con el aprovechamiento de los talentos de cada asociado, seguiremos creciendo con valor.

**LRI. Alfredo Chung Salmón**  
Presidente Comité Automóviles

Por muchos años más promoviendo el aseguramiento en México. El esfuerzo que cada día hacen los agentes de seguros por convencer a la población sobre los beneficios que tiene protegerse a través de estos productos, es de reconocerse, sobre todo en un país donde desafortunadamente existe poca cultura y educación financiera.

Promover los seguros no es una tarea fácil, por años esta profesión ha estado subvalorada, no se le ha reconocido la importancia que tiene. Cada colocación de un seguro es un cambio en la vida y el futuro de las personas que lo adquieren.

**Yuridia Torres**  
Periodista y conductora  
Programa: Gira tus finanzas

Los agentes de seguros y de fianzas estamos obligados a cumplir con todas las disposiciones legales que regulan nuestra actividad.

Una preocupación constante de **AMASFAC** y de quienes participamos en el COMITÉ LEGAL ha sido proteger y defender los intereses de nuestros asociados, así como divulgar su marco regulatorio.

El Comité Legal felicita a **AMASFAC** en ocasión de nuestro 62 aniversario.

Saludos cordiales

**Lic. Antonio Murguía Pozzi**

El Comité de Responsabilidad Social felicita a todos los socios de la **AMASFAC**. Somos una de las asociaciones de profesionistas con mayor antigüedad en nuestro país.

Estamos llegando a los 62 años de existencia. Es verdaderamente un orgullo, no solo pertenecer a la **AMASFAC**, sino el sentir la responsabilidad social que como agentes **AMASFAC** tenemos ante la sociedad. Sigamos juntos y celebremos todos los logros que desde su fundación se han conseguido para nuestro gremio y, sobre todo, celebremos porque en #AmasfacCreamosValor, para un futuro mejor.

**Lic. Rafael Cruz Lozano**  
Presidente Comité Responsabilidad Social

Mis más sinceras felicitaciones y reconocimiento a todos los que forman parte de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (**AMASFAC**) por su 62 Aniversario.

Sin duda, no hay nada más valioso que la labor que realizan todos los días en favor de los mexicanos. Su perseverancia permite que los beneficiados sean los clientes, quienes ven protegido su patrimonio, su salud o la tranquilidad de su familia cuando por fin aceptan plasmar su firma en una póliza.

¡Muchas gracias por su entrega y que sean muchísimos años más!

**Romina Román**  
Periodista y conductora / Salud, Dinero y Amor

El Comité Nacional de Mujeres **AMASFAC**, con Gran Orgullo y Alegría, nos sumamos a las Felicitaciones por el 62 Aniversario de nuestra querida **AMASFAC**.

Es un Honor pertenecer a **AMASFAC**. Felicidades a todos los que conformamos y hemos sido parte del crecimiento y logros de nuestra querida Asociación.

¡Muchos años más creando valor y grandeza en nuestro gremio!

**Atte. Ing. Mónica Gutiérrez**  
Presidenta Comité de Mujeres Amasfac

A todos los integrantes de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (**AMASFAC**) deseo expresarles mi reconocimiento por la labor que desarrollan desde hace 62 años.

Les envío una gran felicitación por este significativo aniversario deseando que siga la labor que realizan para este gremio tan importante para el país y su economía.

La capacitación, la profesionalización y la unificación de este sector representan sólo algunos de los esfuerzos que realizan desde la **AMASFAC** en beneficio de las compañías asociadas y que confían plenamente en esta representación.

Un abrazo y mi sincero reconocimiento.

**Claudia Villegas**  
Periodista y conductora / Salud, Dinero y Amor



El papel de los agentes de seguros ha sido fundamental para ofrecer a la población alternativas financieras accesibles para proteger, en primer lugar, su salud y su patrimonio, en tiempos de incertidumbre por la pandemia de Covid-19.

Al igual que otras actividades fundamentales para la vida económica de México, se han sabido adaptar al acelerado cambio tecnológico provocado por la contingencia sanitaria, y serán una pieza fundamental en los tiempos de recuperación y la "nueva normalidad" donde los seguros tendrán un papel básico en la vida de un mayor número de mexicanos.

Hacia el futuro, los agentes de seguros continuarán promoviendo, desde su zona de acción, la educación financiera y prevención que se necesita en tiempos adversos. ¡Felicidades en su 62 aniversario!

**Antonio Hernández**  
Reportero sección Cartera. El Universal

Felicitaciones a la **AMASFAC** por ser una agrupación que evoluciona con el paso del tiempo, como los seres humanos pasa por tiempos de altas y bajas pero su valor esencial reside en su INSTITUCIONALIDAD. Ahí se muestra su valor y trayectoria.

Felicidades a su presidente en turno Alejandro Sobera y a todos los miembros del consejo. Pero sobre todo a sus EXPRESIDENTES y EXCONSEJEROS que han dado LO MÁS VALIOSO en la vida... SU TIEMPO, para forjar por medio de ello las aportaciones que verdaderamente CAMBIAN A MÉXICO.

FELICIDADES por ser la asociación de los AGENTES DE SEGUROS Y DE FIANZAS DE MÉXICO...  
SÍ, ¡DE TODOS LOS AGENTES!

**Miguel Ángel Arcique**  
Conferencista, Coach, escritor,  
asesor y amante de la vida  
Director Capacitación Especializada

Felicidades por sus 62 años a nuestra querida **AMASFAC** que nos ha aportado tantas herramientas para nuestro desarrollo profesional y gracias por los grandes amigos que he encontrado en esta gran Asociación.

**Elisabeth Vogt**  
Directora del Comité Consultivo y  
Consejera Titular de México ante COPAPROSE

Gracias a la idea de un grupo que se organizó para reunir agentes de Seguros y Fianzas para juntos lograr estar al día, organizar capacitaciones, promover acciones y ser representativas, formaron **AMASFAC**. A través del tiempo se ha logrado unir a miles de agentes y juntos construir un mejor sector, del cual me enorgullece ser parte.

Felicidades a todos los que han dado su tiempo y esfuerzo para hoy cumplir 62 años de **AMASFAC**

**Mónica Estrada**  
Directora de Distrito Golfo Sur AMASFAC

La Cancillería de la orden al mérito felicita a **AMASFAC** por su Aniversario 62, de manera muy especial a sus fundadores y a todos los que han ofrecido algo adicional para darle continuidad en toda la trayectoria de su existencia.

A todos los que han integrado las mesas Directivas en Secciones, en Distritos, a los Presidentes de los Comités, a los integrantes del Consejo Directivo.

A todos aquellos que ampliaron el camino para que los profesionistas del seguro y la fianza afines a nuestra Asociación fundaran su gremio en su País.

A los que nos han representado ante los organismos internacionales.

A todos ellos, nuestro agradecimiento y a todos los asociados nuestra felicitación.

**Alberto Carreño**  
Canciller de la Orden al Mérito AMASFAC

Orgulloso de pertenecer a la única asociación que representa a los agentes de Seguros y Fianzas, felicidades **AMASFAC** por tus 62 años.

**Marco Antonio Estrada**  
Director de Distrito Bajío

Muchas felicidades a todos nuestros Asociados por estos 62 años, y gracias a todos los que con su tiempo y dedicación han logrado que **AMASFAC** sea lo que es hoy en día. ¡Vamos por más!

**Emilio Mussali**  
Presidente Amasfac Sección CDMX

# El Asegurador®

COMUNICAR PARA  
TRANSFORMAR AL SEGURO





AMASFAC  
ASESORES

# Asegúrate de que sea Certificado

## Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas

Los agentes profesionales de seguros y fianzas afiliados a AMASFAC, le garantizamos confianza y certidumbre al contratar cualquiera de nuestros planes de cobertura, ya que además de la experiencia adquirida a través de los años, la Asociación nos ha permitido mejorar continuamente, brindándonos capacitación, información, actualización, contacto con autoridades e intercambio de ideas y experiencia con los mejores profesionales del ramo en el mundo, para poder llevar a ustedes los mejores servicios de protección.

"Que todos SEAMOS UNO"

Con nosotros estás seguro



62 AÑOS  
Creando Valor

62 ANIVERSARIO  
1958-2020

AMASFAC  
ASESORES  
Creamos Valor





# Directorio

<b>Lic. Alejandro Sobera Biotegui</b> Presidente Nacional	<b>Lic. Manuel Jesús Moreno Zavala</b> Presidente Sección Campeche	<b>Lic. Mario Luis Corral Vázquez</b> Presidente Sección Mexicali	<b>Lic. Antonio Murguía Pozzi</b> Comité Legal
<b>Lic. Ulises Flores Urquiza Villanueva</b> Vicepresidente Sector Persona Física	<b>Lic. Claudia Rodríguez González</b> Presidente Sección Cancún	<b>Ing. Juan Arturo Cabrera Barrón</b> Presidente Sección Monclova	<b>Act. Mónica Estrada Neiszer</b> Comunicación y Difusión
<b>Lic. Miriam Cassis Arminio</b> Vicepresidente Sector Personas Morales	<b>Lic. Juan Carlos Arana Marín</b> Presidente Sección Cd. Juárez	<b>Ing. Sergio Charles de Zamacona</b> Presidente Sección Monterrey	<b>Lic. Andrés Jiménez Meza</b> Comité de Jóvenes AMASFAC
<b>Ing. Cristóbal Ponce Miranda</b> Vicepresidente Sector Persona Física Adjunto	<b>Lic. Juan Antonio Ayala Candelas</b> Presidente Sección Cd. Obregón	<b>C.P. Oscar Jiménez Alejo</b> Presidente Sección Morelia	<b>Lic. Mónica Gutiérrez</b> Comité de Mujeres AMASFAC
<b>Lic. Eugenio Bezanilla Guerrero</b> Vicepresidente Sector Personas Morales Adjunto	<b>Lic. Emilio Mussali Sacal</b> Presidente Sección Ciudad de México	<b>Lic. Rocío Olvera Morales</b> Presidente Sección Nuevo Laredo	<b>Lic. Fernando Rodríguez Chapa</b> Comité del Centro Certificador
<b>Lic. Fernando Ortega Amieva</b> Tesorero	<b>Ing. Ángel Gabriel Rey Rodríguez</b> Presidente Sección Chihuahua	<b>C.P. Remigio Fernández Mondragón</b> Presidente Sección Oaxaca	<b>Lic. Scarlet Rodríguez Alday</b> Comité de la Semana de la Previsión
<b>Ing. Cristóbal Montiel Campos</b> Secretario	<b>Lic. Xiomara Escalante Robles</b> Presidente Sección Culiacán	<b>Lic. Rosa Fabiola Contreras Rico</b> Presidente Sección Puerto Vallarta	<b>Ing. Farid Yamallel Garza</b> Comité de Formación
<b>Lic. Monia Bell Tarin Padilla</b> Distrito Pacífico Norte	<b>Ing. Salomón Bujdud</b> Presidente Sección Durango	<b>C.P. Jose Luis Robles González</b> Presidente Sección Puebla	<b>Lic. Olivia Zamora Ibarra</b> Comité de Membresía
<b>Lic. Graciela Rodríguez Gutiérrez</b> Distrito Pacífico	<b>Lic. Carlos Alberto Rubio Armenta</b> Presidente Sección Ensenada	<b>Ing. Gerardo de la Garza Ramírez</b> Presidente Sección Querétaro	<b>Lic. Adrián Gadsden Juárez</b> Comité de Fianzas, Seguro de Caución y de Crédito
<b>Lic. María Eugenia Guerra Gallegos</b> Distrito Occidente	<b>Lic. José Ismael Osornio Durán</b> Presidente Sección Guadalajara	<b>Sr. Manuel Ismael Alva Martínez</b> Presidente Sección San Luis Potosí	<b>Lic. Homero Monreal González</b> Comité de Daños
<b>Ing. Oscar Dávila Cepeda</b> Distrito Noreste	<b>Lic. Luis Fernando Diarte Romero</b> Presidente Sección Hermosillo	<b>Ing. Sergio Tello Contreras</b> Presidente Sección Saltillo	<b>Lic. Carlos Thome Canales</b> Comité de Sector Público
<b>C.P. Marco Antonio Estrada García</b> Distrito Bajío	<b>Lic. Victoria Eugenia Hamdan Huereca</b> Presidente Sección Laguna	<b>C.P. Jorge Membreño Juárez</b> Presidente Sección Tabasco	<b>Ing. Gerardo de la Garza Ramírez</b> Comité Póliza RC
<b>Lic. Laura Edith Islas Yáñez</b> Directora de Distrito Metropolitano	<b>Lic. Manuel Rivas Tamayo</b> Presidente Sección León	<b>C.P. Alerto Rodríguez Cabriales</b> Presidente Sección Tampico	<b>Lic. Alfredo Chung Salmón</b> Comité de Autos
<b>Ing. Ricardo Rosado Mañón</b> Distrito Sureste	<b>Lic. Pedro Pérez Ontiveros</b> Presidente Sección Los Mochis	<b>Lic. Jorge Ernesto Hernández Amaya</b> Presidente Sección Tijuana	<b>Ing. Oscar González Legorreta</b> Comité de Tecnología
<b>Act. Mónica Estrada Neiszer</b> Distrito Golfo Sur	<b>Lic. Nora L. Hernández Martínez</b> Presidente Sección Matamoros	<b>Lic. Pamela Paulín Salazar</b> Presidente Sección Tuxtla Gutiérrez	<b>Act. Julio Verduzco Rodríguez</b> Comite de Salud y Vida
<b>Lic. Luis Carlos Orona Luján</b> Distrito Noroeste	<b>Lic. Miriam Anaíd Ibarra Trewartha</b> Presidente Sección Mazatlán	<b>C.P. Alberto Aillaud Rangel</b> Presidente Sección Veracruz	<b>Lic. Rafael Cruz Lozano</b> Comité de Responsabilidad Social
<b>Lic. J. Refugio Nañez Rodríguez</b> Presidente Sección Aguascalientes	<b>C.P. David Ponce Miranda</b> Presidente Sección Mérida	<b>Lic. Santiago Barreda Ruiz</b> Presidente Sección Xalapa	<b>Lic. Claudio Castañeda</b> Director Ejecutivo
		<b>Sr. Alberto Carreño Bracamontes</b> Orden al Mérito	

AMASFAC, Revista Anual • Editor Responsable: Lic. Alejandro Sobera Biotegui • Número de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional del Autor: 04-2004-110112191400-102 • Número de Certificado de Licitud de Título 9958 • Número de Certificado de Licitud de Contenido: 7140 • Domicilio de la Publicación: Florencia No. 18 Int. 101 y 102, Col. Juárez, C.P. 06600, Ciudad de México • Diseño Gráfico e Impresión: Grafismo Estudio • Director Editorial: Claudio Castañeda • Consejo Editorial: Act. Rafael Morfin Maciel, Dr. Carlos Olascoaga Villanueva, Act. Jorge Barba Pingarrón, Ing. Jacobo Viskin Jinich, Lic. Carlos Latorre López, Lic. Ramiro Rodríguez Magaña, Lic. Víctor Manuel Alonso Guzmán, Lic. Antonio Pozzi Pardo, Ing. Faride Yamallel • Coordinación Editorial: Berenice Blancas, María Elena Gutiérrez, Omar Rosas • La Dirección de la Revista no se responsabiliza por las opiniones o conceptos que expresan los entrevistados en los reportajes, ni por los contenidos de los artículos firmados. Son puntos de vista personales y no reflejan necesariamente la opinión de AMASFAC.

La publicidad no implica vinculación ni defensa de los intereses de los anunciantes. Queda expresamente prohibida la reproducción parcial o total de cualquier material sin previa autorización.

# Felices fiestas

Cuídate y cuida a tu familia, usa cubrebocas y, no asistas a lugares concurridos.

**YO**  
AGENTE

Síntesis informativa en seguros  
solicítala sin costo al



55 3986 8391



## GRAFISMO

E S T U D I O

LAS IDEAS SON DE QUIENES LAS LLEVAN A CABO

Diseño | Imagen Corporativa | Promoción | Marketing

55 3233 4923 | www.grafismoestudio.com | joseluis@grafismoestudio.com

# Usamos la mejor tecnología para brindar el mejor servicio

La calidad en el servicio es para **Quálitas** una prioridad, por eso año con año **invertimos importantes recursos en tecnología** para estar siempre cerca de nuestros Asegurados. Ejemplos de ello son:

- **QMóvil**, nuestra aplicación para teléfonos inteligentes.
- **El uso de la inteligencia artificial** para mejorar nuestros servicios.
- **Operadora en línea**, el portal que le permite a nuestros Agentes administrar eficientemente sus colectividades, entre otros.

**Ser el líder en Seguro Automotriz** no significa solamente tener el mayor número de pólizas en cartera, sino demostrar día tras día el deseo de **ser la mejor opción para nuestros más de 4 millones de asegurados.**

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

 **Quálitas**  
COMPANÍA DE SEGUROS  
Aseguramos autos | Cuidamos personas



AMASFAC  
ASESORES

62  
AÑOS

*Creando Valor*