

XVIII / No. 102 Noviembre, 2019

#SUMANDOVAMOS

AMASFAC

ÓRGANO INFORMATIVO DE LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE AGENTES DE SEGUROS Y FIANZAS, A.C.

**El Agente de Seguros y Fianzas
pieza clave para evolucionar
en favor del sector**

*¿Cómo
aprovechar
el cambio
tecnológico
que incluye
el 93%
del Mercado?*

*Ganadores
22° Torneo
de Golf
AMASFAC*

*¿De Principios
o
de Virtudes?
Por, Rafael Morfin
Expresidente Nacional*

No nos preocupan
los precios a nivel
nacional, **nosotros
vamos por el muro**

El único Seguro de Grandes
Sumas **a precios de E.U.A.**

En pocas palabras...

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

www.insignialife.com

(55) 3088 3663

800 00 55555



DIRECTORIO

Elisabeth Vogt López
Presidente Nacional

Cristóbal Ponce Miranda
Vicepresidente
Sector Personas Físicas

Miriam Cassis Arminio
Vicepresidente
Sector Personas Morales

Miguel Ángel García Sánchez
Vicepresidente Sector
Persona Física Adjunto

Bernardo Arroyo Calero
Tesorero

Eugenio Bezanilla Guerrero
Secretario

Miguel Angel Cruz Aragón
Distrito Pacífico Norte

Juan Eduardo Bernal Reyes
Distrito Pacífico

Olivia Zamora Ibarra
Distrito Occidente

Alejandro Manuel Sobera Bio-
tegui
Distrito Noreste

Juan Cruz Carranza
Distrito Bajío

Judith Elizabeth Ortiz Ríos
Distrito Sureste

Rafael Cruz Lozano
Distrito Golfo Sur

Rafael Gómez Lima
Distrito Noroeste

Hector Sparrowe Molgora
Orden al Merito

Gisele T. Baudouin Casparius
Comité de Jovenes
AMASFAC

Judith Elizabeth Ortiz Ríos
Comité de Mujeres
AMASFAC

Fernando Rodriguez Chapa
Comité del Centro
Certificador

Cristóbal Ponce Miranda
Comité de la Semana
de la Previsión

Rafael Morfin Maciel
Comité de Formación

Homero Monreal
González
Comité de membresía

Jorge Barba Pingarrón
Comité de Vinculación
y Estadísticas

Miguel Cruz Reséndiz
Comité de Fianzas, Seguro
de Caución y de Credito

Oscar González Plans
Comité de Riesgos
Catastróficos

Bernard Baudouin Jaggy
Comité Póliza RC

Claudio Catañeda
Director Ejecutivo



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

- AMASFAC, revista mensual Noviembre 2019
Editor Responsable: Elisabeth Vogt Lopez, Numero de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional del Autor: 04-2004-110112191400-102
 - Numero de Certificado de Licitud de Titulo 9958
 - Numero 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
Imprenta; Computipo Scanner Editorial, S.A. Privada Lago No.64, Col. Américas Unidas, C.P. 03610, Ciudad de México, Distribuidor, Servicio Postal Mexicano, Estrella esq. Zarco 62, Col. Guerrero, C.P. 06303, Ciudad de México
 - Diseño Gráfico: AMASFAC
 - Director: Claudio Castañeda
 - Diseño: Omar Rosas Benitez
- Coordinación Editorial; Claudio Castañeda Mendoza
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.

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

CHUBB®

© 2018 Chubb. Cobertura suscrita 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.™



Contenido

XVIII / No. 101 Septiembre

- | | | | |
|-----------|--|-----------|--|
| 07 | El Agente de Seguros y Fianzas pieza clave para evolucionar en favor del sector | 17 | AMASFAC La Mejor inversión para tu crecimiento y desarrollo |
| 09 | ¿Cómo aprovechar el cambio tecnológico que incluye el 93% del Mercado? | 19 | Ganadores 22° Torneo de Golf AMASFAC |
| 15 | Ser AMASFAC | 20 | ¿De Principios o de Virtudes? |
| | | 24 | Tu tiempo vale oro |





Allianz Comercio

El seguro para imaginar, emprender y
vender más.

allianz.com.mx

Allianz 

EL AGENTE DE SEGUROS Y FIANZAS PIEZA CLAVE PARA EVOLUCIONAR EN FAVOR DEL SECTOR

Elisabeth Vogt de Weber
Presidente
Nacional AMASFAC

El agente de seguros y fianzas sigue siendo el más importante dentro de la cadena de distribución del sector, existen otros canales alternos, la principal diferencia con ellos es el agente le confiere un trato humano a una interacción en donde los asegurados son y han sido su principal razón de ser.

Es evidente que la tecnología ha influido en la manera de interactuar entre los seres humanos y ha impactado en la manera en que realizamos las cosas, al decir de algunos directivos de aseguradoras, esta debe jugar a favor de la relación entre los agentes, las aseguradoras y los asegurados.

Se facilita y agiliza la comunicación entre las partes, se lleva un mejor registro estadístico de comportamientos que influyen en la evaluación del riesgo y se logra con ello información más completa para evaluar y tarificar riesgos, desarrollando esquemas de protección novedosos que se adecuan a las características de cada asegurado. Se eleva de manera significativa la eficiencia de los procesos operativos.

En este entorno, el agente de seguros está comprometido a influir constructivamente, su conocimiento de primera mano de las necesidades de los clientes lo convierten en



en un elemento valioso para aportar creatividad a las nuevas maneras de atender los riesgos, debe también abandonar su rol tradicional y entender que las cosas evolucionan día con día y ello lo obliga a actualizarse de los cambios que se presentan en el mercado e identificar el impacto que estos tienen en sus clientes y en sus propias formas de operar.

No todos los productos se pueden comercializar de la misma forma, de ahí la necesidad de asumir la omnicanalidad como algo inherente a estos tiempos en donde la tecnología podrá apoyarnos en procesos repetitivos y previsibles, habrá otros sin embargo que requerirán de la preparación y conocimientos de un experto que brinde asesoría en la toma de decisiones.

Ante este entorno, es una muy buena noticia concluir que la tarea del profesional de seguros y fianzas presenta grandes retos y oportunidades, y como casi todo en esta vida, los que tengan mayor preparación y protagonismo serán los líderes que construyan el cambio que habremos de vivir en el futuro. AMASFAC será un foro ideal para estimular intercambios que apoyen el desarrollo de nuestro sector, para escuchar y hacer escuchar las voces de nuestros líderes para marcar

un rumbo que nos fortalezca y beneficie nuestro crecimiento.

APORTE DEL AGENTE DE SEGUROS Y FIANZAS AL SECTOR:

- Fuente de retroalimentación por el contacto directo con asegurados y aseguradoras.
- Apoya la evolución ante los cambios en las necesidades de protección y en los riesgos a los que estamos expuestos.
- Posición imparcial en la evaluación de un siniestro.
- Experto en asesoría para casos complejos.
- Conocimiento del mercado y de sus productos.
- Facilita enlace e interacción aseguradora/asegurado.
- Trato humano y personalizado.

APORTE TECNOLÓGICA:

- Eleva la eficiencia operativa en procesos repetitivos.
- Facilita la interacción aseguradora, asegurado y agente.
- Mejora la medición estadística de los comportamientos de los asegurados.
- Facilita el acceso a manuales y guías de acción
- Mejora el estilo de vida y fomenta una mejor calidad de vida.



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.

En AIG utilizamos nuestra amplia experiencia en evaluación de riesgo, las mejores prácticas y las lecciones aprendidas a nivel global para ofrecer productos de protección innovadores y un servicio superior a nuestros contratistas asegurados en una multitud de industrias.

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

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-50012-0083-2012 / CONDUSEF-0022503-01



BY/ComCorp/0919

¿CÓMO APROVECHAR EL CAMBIO TECNOLÓGICO QUE INCLUYE EL 93% DEL MERCADO, Y EL NUEVO CICLO POLÍTICO?

Por; Claudio Román
Socio Fundador
TaskForce, Works

La industria de los Seguros en México es el fiel reflejo de muchos sectores industriales del país, desde varias perspectivas, por ejemplo, la alta concentración de la oferta, baja penetración en el mercado, productos enfocados a sectores poblacionales minoritarios y de altos ingresos, rentabilidades superiores a economías similares.

Evidentemente, esta situación no es nada diferente a la industria financiera en general y más bien responde al mismo patrón de mercados sin competencia y protegidos por el Estado.

Por otra parte, la industria sigue vendiendo prácticamente con el mismo modelo de hace cuatro décadas. La cultura de prevención en México no aporta a que las personas tengan una propensión a protegerse y tampoco la industria ha desarrollado iniciativas que permitan modificar las prácticas, narrativas y preocupaciones de los consumidores en el mercado.

UN NUEVO ESCENARIO

En estos tiempos de cambio, la industria tiene una gran amenaza y oportunidad. Por una parte, es poco probable que las barreras de entrada a los mercados mexicanos (independientemente de que los actores oligopólicos de muchas industrias sean trasnacionales) sean sostenidas en el tiempo por el Estado



Las instancias reguladoras y el acelerado desarrollo tecnológico no respetan fronteras y tampoco mercados protegidos y regulados. Tampoco es descartable que el inicio de un nuevo ciclo político modifique las regulaciones actuales y contra el sentido común corporativo, el nuevo régimen puede perfectamente desarrollar un marco legal y regulatorio que incentive mercados competitivos, frente a las políticas de los últimos sexenios que optaron por "mercados libres", los primeros con un potencial apoyo mayor de la ciudadanía y los consumidores, frente a la no intervención del Estado en mercados altamente concentrados, que permiten baja diversidad en la oferta, altos precios y un servicio al cliente poco satisfactorio al momento de utilizar el producto. La industria no podrá sustraerse a estos dos factores, al menos en los próximos seis años.

LA AMENAZA TECNOLÓGICA

Cuando líderes de las empresas piensan en la automatización, digitalización, inteligencia artificial y todos los componentes de la Cuarta Revolución Industrial, tienden a creer que esos fenómenos ocurrirán en el largo plazo y tendrán tiempo para adaptarse a ellos. No ven que el futuro ya está en el presente.

Muchas compañías que son líderes han sido creadas en los últimos diez o cinco años, han experimentado crecimientos exponenciales que han transformado las industrias donde participan y están expandiéndose a otras industrias no necesariamente relacionadas; como por ejemplo: Amazon, Red Bull, Spotify, Google, Oculus Rift, Tesla, por mencionar sólo algunas que están revolucionando no sólo el mercado donde participan, sino que están expandiendo sus negocios a nuevas industrias. Pero tampoco hay que olvidar que pequeños emprendimientos tecnológicos pueden revolucionar industrias completas y crecer globalmente en un corto periodo.



¿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.



TO
ME
MOS
DE
CI
SIO
NES

Planeación financiera

Inversiones | Seguros | Ahorro | Pensiones

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

Observando la industria, ya podemos encontrar casos innovadores como Lemonade, una compañía basada en Nueva York, con un sólido respaldo financiero que está innovando a través de la tecnología e incorporando elementos de la economía conductual.

Este emprendimiento aprovecha la oportunidad tecnológica que permite la desintermediación y la masificación a través de los smartphones; sin embargo, lo más significativo es que está contra el sentido común de la industria; pólizas simplificadas y entendibles, sistemas de precios y cobros "anómalos" para el mercado (tarifas planas); procedimientos sencillos y simples para las reclamaciones, confianza en el cliente construida a través de la inteligencia artificial y una misión completamente diferente como empresa: "Lemonade's mission statement is to transform insurance from a necessary evil into a social good" (la misión de Lemonade es transformar los seguros de un "mal necesario" a un bien social).

modificando sustancialmente los fundamentos del negocio y al limitado mercado al cual hoy se dirigen. La naturaleza de los negocios está cambiando, quiéranlo o no los grandes actores de la industrias; la tecnología produce cambios fundamentales en las prácticas de las personas, pero también en la manera de pensar. Creer que la cultura mexicana de la prevención no cambiará y pensar que el 93% de los mexicanos que ganan menos de \$10,000 pesos al mes no es un mercado viable y rentable para la industria, es una apuesta de alto riesgo y peligrosa.

LA AMENAZA Y OPORTUNIDAD ECONÓMICA

El nuevo ciclo político tiene nerviosos a los inversionistas, dadas las decisiones que el nuevo gobierno está tomando frente a proyectos de inversión del gobierno anterior, pero también por evaluaciones ideológicas tanto de los actores políticos, como de los analistas (que también tienen opciones ideológicas). Sin embargo, podemos plantear una perspectiva diferente para la industria como un desafío a la inercia mental de la planificación estratégica, desafiando a los parámetros de crecimientos moderados y conservadores, alineados a los pobres crecimientos del PIB de los últimos años.

Es posible pensar en crecimientos exponenciales para la industria, no a pesar del nuevo ciclo político, sino aprovechando las oportunidades que abre. El Estado mexicano hoy no puede cumplir la promesa de protección social, el 50% de las personas de escasos recursos es una demanda imposible de asumir para las instituciones públicas; la inseguridad y el consiguiente daño a la propiedad de millones de personas que son afectadas por la delincuencia y que no tienen protegidos sus bienes, el estado no les cubre y/o restituye el patrimonio.

No decimos que la pobreza y la inseguridad son fenómenos que no deban combatirse, por el contrario, pero no serán problemas fáciles y rápidos de resolver. En el proceso la industria de los Seguros puede jugar un rol.





Sé **Agente de Cambio** en SiSNova

El Nuevo Rostro de la Salud en México

¡ATRÉVETE A CAMBIAR, CONTACTANOS!

Monterrey (81) 8647 0306 CDMX (55) 8995 5046 Guadalajara (33) 4737 5013 Mérida (99) 9801 2472

info@sisnova.com.mx | www.sisnova.com.mx



Las personas necesitan protección social pero la oferta pública no alcanza a la demanda, los servicios de salud pública viven con un eterno déficit y un servicio deficiente;

la inseguridad afecta al patrimonio de las personas y significa la pérdida de años de esfuerzo, ahorro y pago de crédito, que pierden por la delincuencia. Podemos ver este fenómeno como un gran problema o repensarlo como una gran oportunidad.

La industria puede ayudar a acelerar el desarrollo económico y social de México abordando a un amplio y mayoritario mercado hoy inexplorado por las compañías de seguros; esto implica modificar los modelos, estándares, procesos y actores del negocio. Abordar este mercado masivo, en estos tiempos, no es viable con el modelo tradicional (compañías de seguros, brókers, agentes, papeles), es necesario aprovechar las tecnologías actuales, pero también modificar mentalmente el esquema de retorno de las inversiones: desde altos márgenes con poco volumen, a márgenes normales de mercados competitivos con alto volumen.

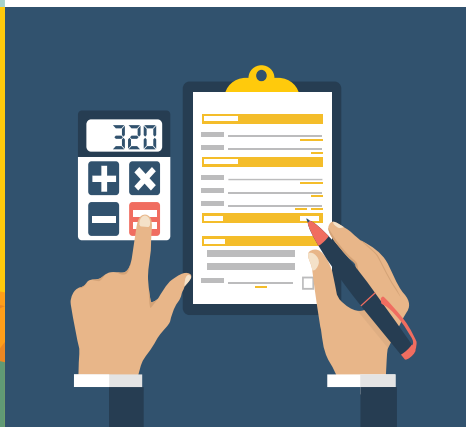
Las instancias reguladoras y el acelerado desarrollo tecnológico no respetan fronteras y tampoco mercados protegidos y regulados.

Observando fuera de la industria, Nokia, la exitosa compañía de la década anterior y que fracasó en la actual década, se reinventó y ya está generando productos de alta tecnología a bajo precio, aprovechando las posibilidades que ofrece un sistema operativo como Android One para un smartphone con valor de \$1,500 pesos en el mercado mexicano.

México, en el presente y los próximos años, representa una oportunidad económica espectacular; ¿la aprovechará la industria de los seguros? No lo sabemos, aunque tienen todas las ventajas competitivas, talento y experiencia. Lo que sí sabemos es que si no lo hace la industria, vendrán compañías desde otras industrias a aprovechar la oportunidad.

Este es uno de los beneficios de la globalización, el cambio tecnológico y los mercados abiertos y competitivos.

LA MEDIDA
PERFECTA
QUE CAMBIA
HISTORIAS



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  [@Seguros_Atlas](https://twitter.com/Seguros_Atlas)  [@segurosatlas](https://www.facebook.com/segurosatlas)

Descarga la aplicación Atlas Connigo disponible en Playstore y Appstore.

Ser AMASFAC es:

- Representatividad ante autoridades y asociaciones del sector.
- Sumar y crecer con los colegas del sector de Seguros y Fianzas.
- Ampliar tus fronteras de diálogo, intercambio y aprendizaje.



Porque tu voz nos hace falta, porque tu voz merece ser escuchada, contáctanos, súmate y...

¡Crece con nosotros!

Beneficios:

- Apoyo y asesoría en trámites ante la CNSF.
- Precios preferenciales en todos nuestros eventos.
- Congresos y conferencias especializadas para mantenerte actualizado y en superación permanente.
- Tarjeta de presentación digital.
- Red de prestigiados proveedores para apoyar tu actividad.



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

"Que todos SEAMOS UNO"



www.amasfac.org



55 55 14 20 90



membresia@amasfac.org

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 pagadas¹
- 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

vepomas.com



Ve por Más



/BancoVeporMas



@VeporMasBanco

¹Si 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.vepomas.com

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

Aplican condiciones generales, consúltalas en www.vepomas.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.

AMASFAC La mejor inversión para tu crecimiento y desarrollo

Nuestra asociación está hoy muy activa y vibrante a lo largo de todo nuestro territorio y además a nivel internacional.

Nuestros eventos en Monterrey, Ensenada, Hermosillo y Tampico, rebasaron las expectativas de todos los asistentes y les hicieron, a los asociados, darle valor y sentir orgullo por ser parte de AMASFAC, los que aún no forman parte de nuestra asociación se interesaron en unirse a nosotros.

Tuve oportunidad de asistir a algunos de estos eventos y nunca dejo de sorprenderme de nuestra gran capacidad de convocatoria con todos los integrantes de nuestro sector.

Nuestros líderes logran construir espacios de aprendizaje e integración que no se viven en otros eventos, nadie como los intermediarios para poner el toque humano y la calidez que nos caracterizan.

La participación de destacados conferencistas, ejecutivos de aseguradoras, autoridades, asociaciones afines se logra gracias a la simpatía que tienen por nuestra asociación, por su deseo altruista de contribuir con nuestros propósitos de formación y desarrollo, de compartir experiencias con nuestros colegas y recoger de primera mano las situaciones que se presentan en nuestro mercado.



Vemos un gran México en el futuro
y estamos contigo para asegurarlo.



Somos la única aseguradora de Responsabilidad Civil y Daños capaz de adaptarse a las necesidades de cualquier industria o profesión.
www.gmx.com.mx / (55) 54.80.40.00 / 01.800 718.89.46
Contacta a tu Agente de Seguros



GANADORES

22° TORNEO DE GOLF AMASFAC

Club de Golf Bellavista 3 - Nov - 2019

El día 4 de noviembre del 2019 se llevó a cabo la XXII edición del Torneo de Golf AMASFAC en Club de Golf Bellavista.

Desde muy temprano los jugadores completaron el registro para dirigirse a la zona de calentamiento y estar listo a las 8.30 para el Escopetazo inicial, en un día con pocas nubosidades y un cielo despejado predominante, los competidores hicieron gala de sus mejores swings para poder galardonarse los 3 mejores equipos como los ganadores del Torneo.

1er. Lugar

Xavier Hernández Castanedo
Xavier Hernández Sucar
Fernando San Román
Samuel Marcushamer

2do. Lugar

Oscar Chávez Mondragón
Julio Arenas
Gabriel Sánchez Sosa
Mario Rochell Olano

3er. Lugar

Claudio García
Pablo Crain
Antonio López
Alejandro Saitcevsky



Extendemos también la felicitación a nuestro ganador de un Auto en la rifa del Torneo.

Fernando Salom, del Equipo de AFIRME Seguros.



¿ DE PRINCIPIOS O DE VIRTUDES?

*Por; Act. Rafael Morfin M.
Expresidente Nacional
AMASFAC*

HOY EN DÍA, LAS EMPRESAS DESTINAN UNA GRAN CANTIDAD

de recursos para establecer y vigilar buenas prácticas en los negocios, al mismo tiempo que los programas de Responsabilidad Social se han convertido en una bandera que da sentido y trascendencia a la empresa y a todos los individuos que la conforman.

Y no es para menos, la falta de ética es uno de los principales retos que afrontamos actualmente en todas las áreas de la sociedad: política, cultural, empresarial, deportiva, en los medios de comunicación, en la administración de justicia, etc.

La falta de ética cuesta cientos de miles de millones de dólares cada año; al mismo tiempo, no podemos cerrar los ojos ante la emergencia ambiental que presenta el planeta y las increíbles desigualdades económicas que el modelo de desarrollo ha generado y necesitan ser subsanadas, al menos parcialmente, por las empresas y por los individuos.

Uno de los errores más comunes cuando hablamos de ética es el de confundir la ética con la religión, pues nos puede llevar a creer que una sociedad laica es necesariamente una sociedad sin valores. Otra confusión frecuente es la de ver la ética como una serie de normas que nos abruma y limitan nuestra libertad; reglas, muchas de ellas absurdas y anticuadas, que corresponden a otra época y que no tienen cabida en la sociedad moderna, liberal, democrática, transparente e incluyente.



Uno de los errores más comunes cuando hablamos de ética es el de confundir la ética con la religión, pues nos puede llevar a creer que una sociedad laica es necesariamente una sociedad sin valores. Otra confusión frecuente es la de ver la ética como una serie de normas que nos abruma y limitan nuestra libertad; reglas, muchas de ellas absurdas y anticuadas, que corresponden a otra época y que no tienen cabida en la sociedad moderna, liberal, democrática, transparente e incluyente.

Por eso es importante volver a los fundamentos y recordar que la ética es la ciencia del bien vivir, y el bien vivir corresponde a la actuación que es acorde con nuestra dignidad, con nuestro valor como seres humanos.

¿Es lo mismo hablar de un hombre de principios que de un hombre de virtudes?

Los principios pueden ser débiles y cambiantes, no podemos negar su importancia como faros que guían nuestra actuación, son ese referente al que podemos voltear cuando estamos confundidos sobre cómo nos corresponde actuar ante lo que sucede; pero los principios no definen la ética de la persona, la ética de la persona está definida por su actuación.





La decisión que tomo para orientar mi ser se asienta en la idea que voy construyendo de mí mismo por la instrucción, la reflexión, la observación y la experiencia.

La virtud es la actividad vital de nuestro espíritu orientada hacia lo que percibimos como bien y llevada a la práctica de la vida. Las virtudes son hábitos buenos que vamos adquiriendo a través de la reflexión y el esfuerzo personal, que nos permiten llevar una vida acorde con nuestra condición de seres humanos. Por medio de ellas podemos desarrollar conciencia habitual que nos facilita elegir lo que es bueno. Para hacer esto contamos con tres facultades:

1. La sensibilidad que nos pone en contacto con el mundo, nos permite percibir todo aquello que nos rodea.
2. La inteligencia que analiza lo que son las cosas, para darle el veredicto a la voluntad; nos permite encontrar el bien.

El valor más importante que tiene un agente de seguros y de fianzas es la percepción que los clientes tienen de él

3. La voluntad, que es ciega, porque se guía por la inteligencia, gobierna nuestra actuación; de nada sirve conocer qué es bueno si no somos capaces de seguirlo.

El adecuado uso de estas facultades humanas para actuar correctamente nos permite alcanzar la felicidad. No podemos descuidarlas por ignorancia, negligencia o alguna corrupción que se nos ha colado. Por eso la ética es tan importante para los individuos y las empresas, porque tiene que ver con que alcancemos nuestra plenitud y nuestra felicidad.

La Responsabilidad Social es fundamental en este camino hacia nuestra plenitud como individuos y como empresas, ya que además de invitarnos a actuar correctamente nos permite colaborar en la construcción de una sociedad más justa y más solidaria en la que seamos capaces de ver más allá de nuestras propias necesidades.

El valor más importante que tiene un agente de seguros y de fianzas es la percepción que los clientes tienen de él, y esta imagen se construye a través de sus acciones. Finalmente, por más que queramos fingir ser alguien más, siempre aflora quiénes somos, y si nos hemos esforzado en vivir conforme al bien, eso será lo que verán nuestros clientes.

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

Easy
Cot



**PORTAL
CORPORATIVO**



**PORTAL
BENEFICIOS**



**PORTAL DE RECURSOS
HUMANOS**

Sistema Integral para el Control Administrativo de Seguros y Fianzas

www.sicasonline.net

(55) 3093 8135 / (55)3603 1313

f t in @ y
ventas@sicas.com.mx



“Entorno Fiscal 2020”

para el Agente de Seguros
y el Agente de Fianzas”

Expositor:

C.P. XAVIER MÉNDEZ ALVARADO

Socio Director Méndez Alvarado - DFK, S.C.

Temario:

- I. Entorno macroeconómico
- II. Subcontratación laboral
- III. Limitación a la deducción de intereses
- IV. Requerimiento judicial para facturar rentas vencidas
- V. Responsabilidad Solidaria para socios, accionistas, directores, y administradores y gerentes generales.
- VI. Implicaciones de relacionarse con proveedores que aparecen en la lista definitiva de EFOS (entidades que facturan operaciones simuladas)
- VII. Re caracterización de operaciones derivadas de la aplicación de la facultad del SAT de aplicar la norma anti-abuso ante implementaciones de estrategias o alternativas que generen beneficios fiscales.
- VIII. La planeación fiscal ante la obligación de asesores fiscales y contribuyentes que “revelar los esquemas reportables”
- IX. Nuevas razones para la cancelación de sellos digitales que impiden a los contribuyentes facturar (temporal y/o definitiva)
- X. Reformas fiscales y penales contra la defraudación fiscal

 **Baylor St. Luke's
Medical Center**

 **DICTAMED**
LO NUESTRO ES ACERTAR



**AMASFAC
ASESORES**

“Que todos SEAMOS UNO”

22 de enero de 2020

08:00 a 10:30 AM

Costo:

Asociado: **\$770.00**

No Asociado: **\$950.00 más IVA**

Pagos en BBVA:

Cuenta 0137001061

Clabe 012-180-001370010611

Reservaciones:

TEL: 55 5533 4983 · 55 5525 2553

Cel: 044 55 2933 3687

cdmexico@amasfac.org

eventoscdmexico@amasfac.org

Lugar:

Hotel Marquis Reforma

Salón Emperador

Paseo de la Reforma No. 465

Col. Cuauhtémoc, CDMX



El tiempo es un recurso muy valioso y siempre es mejor utilizarlo en actividades que agreguen valor, que aporten a nuestro desarrollo y crecimiento, también en convivir con nuestros seres queridos y en aficiones que nos ayudan para un sano esparcimiento.

En **AMASFAC** contamos con un área especializada para apoyarte en los **trámites de obtención y renovación de tu cédula** de agente de seguros y fianzas. Apoyamos también la **coordinación de los cursos y exámenes** que debes acreditar y tenemos con el Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A.C. (IMESFAC) y el Centro de Evaluación para Intermediarios (CEI) convenios para ofrecer a nuestros asociados precios preferenciales.



También cotizamos a un **precio reducido y tramitamos tu póliza de RC** de Agente de Seguros en los términos requeridos por la CNSF, y la subimos al portal de la propia Comisión. (Sistema SEIVE).

Alertamos con tres meses de anticipación los vencimientos de tu cédula y póliza para iniciar oportunamente con tus trámites de renovación.

Estos servicios reducen al intermediario un **80% del tiempo que dedica a estos trámites**, y es muy valorado por los agentes que los utilizan.

80%



Si aún no los utilizas, te invitamos a hacerlo, queremos que te sumes a los intermediarios que nos expresan su genuino agradecimiento por recibir estos servicios, porque unidos logramos más, sumando vamos.

Atentamente,

Centro de Trámites para Intermediarios AMASFAC (CETIA)



AMASFAC
ASESORES

"Que todos SEAMOS UNO"

AXA Seguros

Aspectos Fiscales Seguros de Vida y G.M.M.





LO *importante*
ES MANTENERNOS *unidos*

Vivir
— por México —
es increíble



Congreso Internacional de Garantías AMASFAC 2020



**19 DE
MARZO**
📍 SALÓN FORESTA CDMX



congresofianzas@amasfac.org
55 5514 2090

ASOCIADOS

Cd. de México
\$ 4,850 MN
Interior del País
\$ 3,850 MN

NO ASOCIADOS

Cd. de México
\$ 5,850 + IVA MN
Interior del País
\$ 4,850 + IVA MN

¡APARTA LA FECHA!

www.amasfac.org

 AMASFAC_CDN

 amasfac_cdn

 55 5514 2090



¡Operadora en Línea (OPL)

Es una aplicación de **Quálitas** que te permite automatizar el proceso de venta de tus colectividades, ya que al compartirla con tus clientes, ellos pueden, de manera autogestiva adquirir su seguro de auto.



UNA HERRAMIENTA
MUCHAS FUNCIONES



Quálitas
COMPAÑÍA DE SEGUROS