

XVIII / No. 101 Septiembre, 2019

#SumandoVamos

AMASFAC

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

PORQUE
UNIDOS
LOGRAMOS
MÁS...

EL
PRODUCTOR
DE SEGUROS
Y SU CAMBIO
HACIA
UNA MENTE
DIGITAL

LO QUE
NOS DEJO
NUESTROS
XII
CONGRESO

TU
TIEMPO
VALE
ORO

CUMPLIMOS 11 AÑOS

Comprobando que *El futuro es como te lo imaginas*®



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 Persona Física

Miriam Cassis Arminio
Vicepresidente Sector Persona Moral

Miguel Ángel García Sánchez
Vicepresidente Sector Persona Física
Adjunto

Bernardo Arroyo Calero
Tesorero

Eugenio Bezanilla Guerrero
Secretario

Miguel Angel Cruz Aragón
Distrito Pacifico Norte

Juan Eduardo Bernal Reyes
Distrito Pacifico

Olivia Zamora Ibarra
Distrito Occidente

Alejandro Manuel Sobera Biotegui
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 Caucción 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

"Que todos SEAMOS UNO"

- AMASFAC, revista mensual Septiembre 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; Roxana Moreno
- 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.

Contenido

XVIII / No. 101 Septiembre

P.6

*PORQUE UNIDOS
LOGRAMOS MÁS...*

P. 9

*EL PRODUCTOR
DE SEGUROS
Y SU CAMBIO HACIA
UNA MENTE DIGITAL*

P.16

*TESTIMONIOS
DE NUESTROS
GANADORES*

P.18

*LO QUE NOS DEJO
NUESTROS XII
CONGRESO*

P. 27

TU TIEMPO VALE ORO

P. 28

*MEMORIA GRÁFICA
DEL XII CONGRESO
INTERNACIONAL AMASFAC*

#SumandoVamos

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. 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.™

PORQUE UNIDOS LOGRAMOS MÁS...

AMASFAC cumplió en septiembre pasado 61 años de operaciones ininterrumpidas, desde entonces 30 presidentes han liderado nuestras actividades, varias generaciones de ilustres aseguradores aportando su tiempo y talento en pro de sus colegas.

Una de las principales tareas de nuestra asociación es contribuir a la formación y desarrollo de los intermediarios de seguros y fianzas en la importante labor que realizan como asesores de los planes de protección de familias y empresas.

Nuestros congresos, foros, seminarios y conferencias son un valioso aporte en este sentido, un grupo de líderes AMASFAC define cuidadosamente los contenidos de los programas que mejor que un colega para apoyar a sus propios colegas.

Nuestros conferencistas son líderes en activo, tomadores de decisiones que impactan la marcha de nuestro sector y que abren un espacio en sus apretadas agendas, para compartir con nosotros valiosas reflexiones que, sin duda, habrán de enriquecer nuestros conocimientos y habilidades para el mejor desempeño de nuestra profesión.

En nuestros eventos impera la suma de voluntades, qué de manera constructiva, se unen para fortalecer nuestra actividad y en consecuencia nuestro sector, muchas ideas alianzas y soluciones iniciales nuestros espacios.

Al ser la nuestra, una asociación sin fines de lucro, sus aportes los hacen de manera altruista.



En nuestro reciente congreso de la Ciudad de México se destacó nuevamente la importancia de nuestra labor como intermediarios se reconoce la necesidad de aportar nuestros servicios en la tecnología para ser más eficientes, más no para sustituirlos.



En un mercado diverso en donde existen múltiples opciones de productos, coberturas y costos, nuestra tarea de asesorar a los clientes para una mejor toma de decisiones es fundamental.

Agradezco a nuestros Asociados a nivel nacional a nuestros 38 presidentes de sección, a los integrantes del Consejo Directivo Nacional por la fuerza y el aporte que día con día realizan de manera generosa y desinteresada, en una genuina muestra de vocación y amor por nuestro sector.

Agradezco también a nuestras Autoridades, a las Aseguradoras, Afianzadoras y Asociaciones afines por el diálogo que nos han permitido establecer para consensuar posiciones.

Los invito a sumarse y formar parte de nuestra asociación, su voz merece ser escuchada y nos hace falta porque sólo unidos logramos más, sumando vamos.

Les deseo mucho éxito en sus tareas de asesoría y les reitero mis más altas consideraciones.

Cordialmente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Elisabeth V.' with a stylized flourish at the end.

Elisabeth Vogt de Webber
Presidente Nacional
AMASFAC

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

vepormas.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.vepormas.com

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

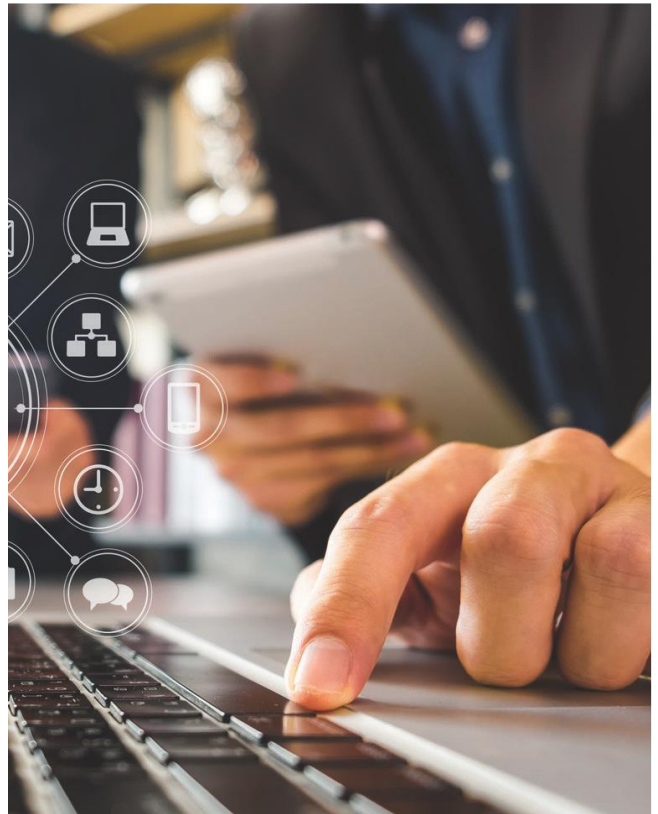
Aplican condiciones generales, consúltalas en www.vepormas.com/condicionesgenerales

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.

EL PRODUCTOR DE SEGUROS Y SU CAMBIO HACIA UNA MENTE DIGITAL

*Por; Francisco Machado P.
Presidente
COPAPROSE*

La Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE) es una institución internacional sin fines de lucro fundada en 1967. Agrupa Asociaciones de Productores de Seguros de Latinoamérica, Estados Unidos, España y Portugal. Se especializa en promover el desarrollo del productor de seguros y representar sus intereses.
www.copaprose.org



La historia es testigo de que el productor de seguros siempre ha sabido evolucionar y adaptarse ante su insustituible rol de intermediar profesionalmente al asegurado, que necesita estar protegido, y la entidad aseguradora, que le puede brindar la mejor protección.

Los productores de seguros son los principales canales de distribución de los productos de seguros; cumplen un rol crucial porque actúan con independencia, brindando opciones y elementos clave para la transparencia, resaltando las ventajas y alcances del seguro.

En consecuencia, comprenden una figura vital que aporta proximidad al asegurado, conociendo de primera mano las necesidades de éstos; ningún otro distribuidor podrá aportar dicho valor. Igualmente promueve la conciencia financiera y la cultura aseguradora. De esta manera, aportamos y facilitamos las posibilidades del desarrollo del mercado asegurador.

Pensar de manera digital

Actualmente estamos viviendo en momentos de grandes cambios culturales, sociales y tecnológicos, situación que nos impulsa a todos a reflexionar sobre la forma en que gestionamos nuestro negocio, a identificar los factores de éxito que nos permitirán mantenernos, y anticipar la estrategia adecuada para nuestra permanencia en el mercado. El impacto que está teniendo la tecnología en la vida de las personas y empresas está transformando también al sector asegurador.

La llegada de las nuevas tecnologías ha alterado los hábitos de compra de los asegurados, por lo que buscarán soluciones sencillas en la compra de productos y servicios.

De este tema nos surgen dos grandes preocupaciones muy ligadas entre sí: la primera se refiere al intrusismo, es decir, el ejercicio en el sector asegurador de nuevas plataformas disruptivas (*startups*, aceleradoras, *Insurtech* o *Fintech*) a cargo de personas o entidades no calificadas, no consideradas como idóneas.

Para estos efectos, es preciso que las legislaciones de todos los países establezcan principios y excertas legales para salvaguardar las habilidades de transparencia y confianza del seguro y la debida protección de los consumidores. La segunda preocupación es el escaso uso por parte de los productores de seguros de medios y herramientas tecnológicas, provocado por el letargo en nuestro pensamiento para aceptar que el modelo de negocios debe enfocarse hacia una mentalidad digital.

La tecnología digital y su impacto en el sector asegurador

El impacto de la tecnología digital en nuestro sector se está haciendo notar debido a factores relacionados, por ejemplo, con el alargamiento de la vida; el desarrollo de productos más flexibles y afines con experiencias, seguros por horas o días, pay-as-you-live. El pricing se sofisticará incorporando variables procedentes de los dispositivos instalados en coches y viviendas y de aquéllos que monitorizan nuestra vida y nuestra salud.

De igual forma, la llegada de las nuevas tecnologías ha alterado los hábitos de compra de los asegurados, por lo que buscarán soluciones sencillas en plataformas y marketplaces, donde el seguro se asocie directamente a otros productos.

AXA Seguros

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

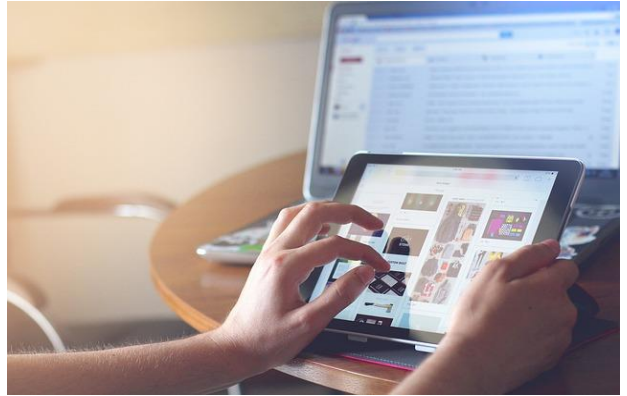


Transformación digital estratégica

La Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE) está trabajando en el desarrollo de estrategias en materia de digitalización.

Consideramos que debemos aprovechar esta corriente de cambio de las expectativas del cliente para mantener nuestro espacio de relación con él. Los productores de seguros han de tener presente que las nuevas tecnologías y los cambios sociales han propiciado nuevos hábitos de compra, situación que nos obliga a poner en práctica enfoques alternativos de acercamiento y atención a clientes. Además de la transformación digital, las estrategias de *marketing* en la intermediación de seguros constituyen una herramienta clave para la adecuación de nuestro sector a las necesidades del mercado de seguros actual.

Es necesario mejorar métodos e instrumentos de prospección y soporte con el uso intensivo de nuevas tecnologías.



El futuro es hoy y esto implica que debemos familiarizarnos con *big data*, *smartphone*, *blockchain*, inteligencia artificial, hiperconectividad en tiempo real, *Insurtech*, app, criptomonedas, entre otros.

Nos guste o no, debemos reconocer que es un gran reto para los productores de seguros, tenemos que reaprender y ejecutar constantemente programas de concientización y capacitación. Asimismo, debemos resaltar el valor agregado y el servicio de calidad que provee el productor de seguros profesional, puesto que nuestra labor está encaminada principalmente a defender los intereses del asegurado.

Cabe resaltar que todos estos puntos clave requieren indudablemente del apoyo de nuestros supervisores de seguros o ente regulador; es por ello que deben sumarse a la interacción y facilitar desde su condición, generar acuerdos o políticas sectoriales para afrontar el contexto





MÉXICO, CDMX. 21 DE OCTUBRE 2029.

NOTICIA MX



EGRESADO DEL POLITÉCNICO
IMPLEMENTA LA PRIMERA
INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN
UN CUERPO ROBÓTICO.



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





y la competencia, así como potenciar los resultados esenciales para incrementar el consumo de seguros y el desarrollo sectorial.

Parte de la columna vertebral del discurso de trabajo de las entidades supervisoras debe concentrarse en:

- El cumplimiento de un papel pedagógico, que rompa las matrices de opinión negativas dirigidas al sector asegurador.
- Generar la normativa acorde a las diferencias de los intermediarios de seguros, en el otorgamiento de autorizaciones, como en materia de capacitación, para elevar los niveles de asesoramiento y servicio ante los consumidores.
- Velar por las conductas de los mercados, las buenas prácticas del mercado asegurador, considerando aspectos tales como trato justo y transparencia en la comercialización de los seguros, el pago de las indemnizaciones y otros beneficios asociados a éstos.
- Incentivar a que las campañas de promoción de seguros sean institucionales y motivadoras para la aceptación por parte de los asegurados.
- Evitar la existencia de la publicidad engañosa, las promociones indebidas y los abusos contractuales en materia de seguros, que puedan surgir de las páginas digitales comercializadoras de seguros directos.
- Promover la libre contratación de pólizas por parte del asegurado, asignando a su intermediario profesional de seguros.
- Ser contundentes con aquellos canales de distribución no autorizados.

Finanzas para Intermediarios y Ejecutivos en Seguros y Fianzas

PANEL DE EXPERTOS

Jueves 21 de Noviembre 2019

16:00 a 19:00 Hrs.

CLUB DE INDUSTRIALES DE POLANCO

Las finanzas son un elemento clave para todo intermediario y ejecutivo del sector:

- Para la promoción de productos financieros con argumentos sólidos de venta.
- Para administrar los ingresos y cumplir con obligaciones con un manejo eficiente de los recursos financieros.
- Para formar un patrimonio y realizar nuestros sueños.

En un sólo evento, cuatro expertos se reúnen para apoyar tu formación de una manera sencilla sobre un tema complejo, que es inherente a nuestra profesión.

Te invitamos a participar de este evento, único en su tipo en nuestro sector, un enfoque integral del mundo de las finanzas.



Mtro. José Luis Gutiérrez Aguilar

Socio Consejero ASSURISK
Experto en Finanzas
Sector Seguros



Act. Jorge Servín

Director Desarrollo Nuevos Negocios
BPN Paribas



Act. Jorge López Pérez

Presidente Millas para el Retiro
Socio fundador de
Vitalis y Hal Actuarios



Lic. Gerardo Lozano de León

Ex Vicepresidente de la CNSF
Director Ejecutivo de
Grupo Financiero Aserta



AMASFAC
ASESORES

"Que todos SEAMOS UNO"

AMASFAC
Aportando para el
desarrollo de tus
habilidades
financieras.

Asociados \$1,000 No asociado \$1,250 más iva

TESTIMONIOS DE NUESTROS GANADORES DEL TROFEO AMASFAC



Entrevista Daniel Shwartz

2do. Lugar Trofeo

AMASFAC VIDA INDIVIDUAL 2018

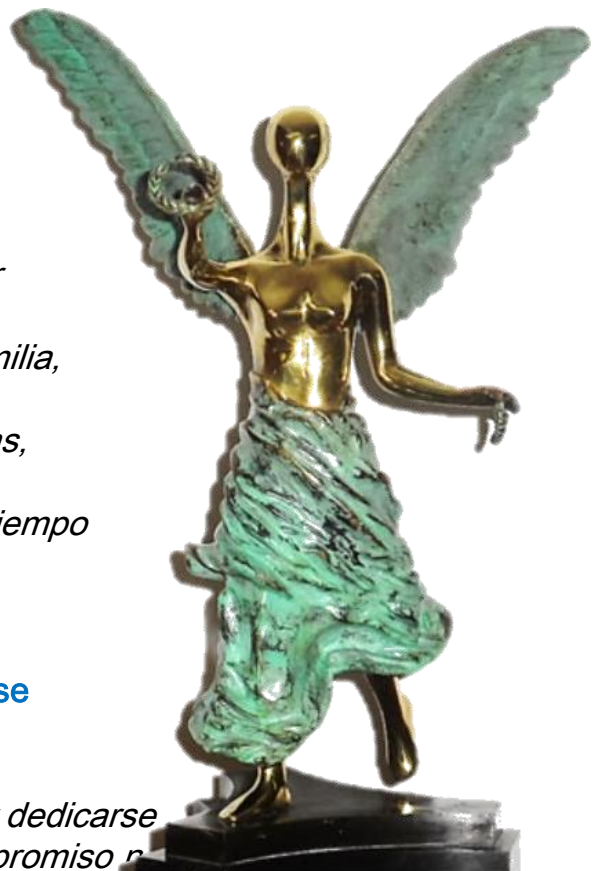
1.-¿Qué representa para Ti ser el merecedor de este reconocimiento?.

Representa una gran satisfacción en mi carrera pero a la vez un constante motor para poder seguir creciendo y protegiendo mas familias.

2.-Que atributos te han permitido lograr estos destacados resultados en ventas

Yo manejo y predico todos los días con mis PACTOS:

- Profesional (Preparado, imagen, cursos, MDRT, LUTC , presencia)
- Apasionado (actitud positiva, disfrutar la carrera)
- Comprometido (Contigo mismo, tu familia, empresa, sociedad)
- Tolerante (frustración, citas canceladas, cambios, trafico)
- Organizado (delegar para tener más tiempo verde)
- Servicial



3.-¿Qué mensaje le darías a los agentes que se inician en esta profesión?

Lo más importante es que deben enfocarse y dedicarse desde un inicio al 100% y eso implica un compromiso no solo con uno mismo, sino con la compañía que representa(n), familia, mercado y entorno social.

En todo este tiempo siempre existirán dudas, distractores, malos pensamientos y la única y mas efectiva cura a todo esto se llama TENER CONFIANZA EN UNO MISMO. Esa es la clave de todo y es el motor que te garantizara que logres todas tus metas.

4.-¿Algún mensaje para tus colegas?

Llevo 17 años de estar en el medio asegurador y en mis últimos años he llegado a la conclusión que mi misión y mis éxitos en este increíble negocio es gracias a trabajar en mi parte espiritual, donde cada día trato y me esfuerzo en ser ante todo un Muy Buen Ser Humano, lo cual implica muchas cosas, como son: Honestidad, Lealtad, Humildad, Educación y Amor entre otras. Ya que con estas características lo que vas a lograr, es que tus clientes y prospectos tengan una muy buena y honesta experiencia y que de inmediato se transformen, no solo en mejores y mas ventas, sino también en relaciones que te llevaran a tener referidos por mas tiempo y en donde tu negocio se vera en crecimiento y estabilidad por muchos años.



Tuvimos un gran Congreso que dejó experiencias positivas en quienes asistieron, les abono para tener una mejor profesionalización, les ayudará a tener un panorama más abierto, propositivo y creativo para utilizar las **Herramientas del Futuro...Hoy**. ¡Muchas Gracias a todos los que participaron!

LO QUE NOS DEJO EL XII CONGRESO INTERNACIONAL DE AMASFAC



La introducción de las nuevas tecnologías a las industrias y el día al día, ha generado en el sector el más grande cambio en las últimas décadas; el reto que reconocemos todos en la industria es hacer que la tecnología funcione a favor del sector, pero sobre todo para beneficio de la población.

La misión de AMASFAC es la formación, el desarrollo y la integración del Agente de seguros y fianzas. Porque unidos logramos más, se han estrechado nuevos lazos con actuarios y ajustadores para sumar a la capacitación.

También se continúa fomentando la previsión en la población; este año con la Semana de la Inducción en los seguros y fianzas en las universidades a lo largo del país, para promover entre los jóvenes la figura del agente, los alcances de la profesión.

Elisabeth Vogt,
Presidente Nacional AMASFAC



Los agentes son el mecanismo más relevante para la regulación; los que llevan a los asegurados los beneficios del seguro y de la fianza. En esta economía es conveniente que todos los jugadores encuentren los espacios para extender la supervisión para llevar beneficios a los asegurados. La Comisión ha empezado un proceso de análisis para mejorar la regulación, para facilitar la contratación del seguro y permitir que la cultura del seguro se extienda como beneficio social e inclusión financiera.

Pedro Aguilar , Vicepresidente CNSF



Adecuarse al momento y crear herramientas innovadoras para suplir necesidades de espacio y tiempo, las tecnologías ofrecen estas herramientas. Los clientes llevan delantera en el desarrollo tecnológico, en sus distintas dimensiones; el reto consta de 54 millones de adultos que cuenta con un producto financiero, de los cuales sólo 20 millones posee un seguro privado. El 70% de quejas están dirigidas a la banca, en segundo lugar está el sector asegurador; de enero del año pasado a este año hay una disminución del 6% de quejas. De las 25 mil reclamaciones del 1er trimestre, 4 aseguradoras presentan 60%



de las quejas, 75% de quejas en daños y vida individual. Las causas principales son: negativa de indemnización, póliza no atendida, inconformidad con el tiempo de pago de la indemnización, desacuerdo por la cantidad a pagar por indemnización. Condusef está abierto para trabajar en las razones de raíz, las que generan quejas. Tenemos que abordar el tema de educación financiera de acuerdo a las expectativas y necesidades de la población.

**Oscar Rosado Jiménez,
Presidente CONDUSEF**



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

¡ATRÉVETE A CAMBIAR, CONTÁCTANOS!

Monterrey (81) 8647 0306 CDMX (55) 8995 5046 Guadalajara (33) 4737 5013 Mérida (99) 9801 2472
info@sisnova.com.mx | www.sisnova.com.mx



Se reconoce que la industria está viviendo el cambio más grande en las últimas décadas, hay que subirse al avión para ayudar a generar un cambio acompañado de innovación tecnológica que configure la intermediación. Los agentes e intermediarios, los asesores, son y seguirán siendo pieza clave para la distribución del seguro, siguen dominando las ventas con 58.2 % de las ventas del corte de 2017.

Las nuevas tecnologías, están cambiando la interacción, el diseño, el precio y el cómo se vende el producto del seguro. Hay que ver cómo fomentar las nuevas formas de distribución, los agentes seguirán siendo clave para conocer las nuevas necesidades de los clientes, quienes siguen valorando el contacto personal. Coexistir con los otros canales, invertir en ellos y subirse al avión; este es el gran reto, que la tecnología trabaje para nosotros y no que nosotros nos convirtamos en esclavos de las tecnologías.

Recaredo Arias, Presidente GFIA

El marco regulatorio debe promover la autorregulación y reforzar el crecimiento del sector sobre una base regulatoria sólida. El marco regulatorio está funcionando de manera adecuada y es prudente mantenerlo.

Manuel Escobedo, Presidente AMIS





¿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** **▶** **@SkandiaMexico**

Se reconoce a AMASFAC, sus agentes y corredores, como a los principales participantes del sector que promueven la unión del gremio, promoviendo el apoyo a todos los agentes, y el desarrollo del seguro a la población. Dentro de la agenda destaca tratar de aumentar el porcentaje de las fianzas del 10 al 15%, promover el uso de la fianza electrónica y el desarrollo del seguro de caución. Se esperan más proyectos públicos y privados para lo cual es necesario trabajar juntos con nuevas oportunidades, nuevos productos y formas de comercialización.

Gerardo Sánchez, Presidente AMIG

La prioridad de esta administración es el desarrollo social, el desarrollo de la población más marginada. En ese sentido el sector financiero es central; aunque las reformas del sector financiero no incluyan al sector asegurador presenta un reto particular para toda la sociedad, uno de los retos principales es vencer el círculo de la pobreza, la gente pobre es la más cercana al riesgo, por eso, la cultura del seguro se vuelve pieza clave en el combate a la pobreza. El papel fundamental ante la política pública,

es un sector grande y fuerte, bien concientizado, bien diversificado, competitivo, amplio, pero sobre todo, bien capitalizado y en crecimiento. El sector presume de su marco legal, y aun así se plantea como reto el crecimiento, la pregunta es porqué, cuánto y cómo vamos a crecer, cuánto tenemos que crecer en cifras, en términos de primas y productos como porcentaje del PIB;



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



ventas@sicas.com.mx

México podría crecer dos o tres veces más su tamaño pero ¿pero es una cifra que nos corresponde? Nuestro país está expuesto al riesgo, sismos, la concentración urbana, tenemos una situación de alta vulnerabilidad. Observando los indicadores sociales, la participación del sector no llega a la población de menores ingresos, y no se diga a los riesgos emergentes, de manera que el reto en términos cuantitativos es mayor.

La actual administración está en revisión del sector pero cabe preguntarse si esa vanguardia no ha sido provocadora de cierta inmovilidad, pueden existir barreras ocultas. La dificultad que enfrenta la población para cobrar un seguro afecta al sector, su reputación, el seguro debe ser lo más seguro, el derecho debe ser fácil, sencillo, transparente. Es responsabilidad del estado ofrecer el seguro, si estamos convencidos de que la cultura y la práctica mejora la condición de vida, el gobierno debe ofrecer el seguro. El camino a seguir son los productos estandarizados, buscar modelos que disminuyan costos, poder alcanzar a la población; por ello estamos abiertos para escuchar y trabajar, para ser agentes de planeación de cultura que nos permitan identificar las necesidades de la población, ustedes que son el canal natural, agentes de cambio, progreso y crecimiento para la economía.

Carlos Noriega Curtis, SHCP





Allianz Comercio

El seguro para imaginar, emprender y
vender más.

allianz.com.mx

Allianz 



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
ASISTORES

"Que todos SEAMOS UNO"

MEMORIA GRÁFICA XII CONGRESO



MEMORIA GRÁFICA XII CONGRESO





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  @segurosatlasmx

Descarga la aplicación Atlas Conmigo disponible en Playstore y Appstore.

MEMORIA IMÁGENES XII CONGRESO INTERNACIONAL AMASFAC "Herramientas para el Futuro...Hoy"



MEMORIA IMÁGENES XII CONGRESO INTERNACIONAL AMASFAC "Herramientas para el Futuro...Hoy"





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: CNSFS00120083-2012 / CONDUSEF-0022503-01



¡MUCHAS GRACIAS!



XII CONGRESO Internacional AMASFAC 2019



CHUBB



Allianz

SÍSNova
Tu Seguro en Salud



skandia

Actnow!
Enjoy the Experience

GENERAL
DE SEGUROS

EL Asegurador

Seguros Bx+



AFIRME
Seguros

monex

Seguros Atlas
La empresa a mi medida



certus
Insurance & affinity

primero
seguros

MAS
SERVICIOS

Anuario
Latinoamericano
de Seguros, Reaseguros y de Fianzas

Charles
Taylor

insureTech

SICASonline
Soluciones y Herramientas de Gestión Administrativa de Seguros y Fianzas

DENTEGRA
Seguros Dentales

GMX
GRUPO

VRIM





LO *importante*
ES MANTENERNOS *unidos*

Vivir
— por México —
es increíble[®]



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

**ASOCIACIÓN MEXICANA DE AGENTES
DE SEGUROS Y FIANZAS A.C.**

FELICITA A

 **El Asegurador**[®]

POR SU

35 ANIVERSARIO

**DE GRAN LABOR
INFORMATIVA EN EL
SECTOR ASEGURADOR
Y AFIANZADOR**

Ciudad de México, Octubre, 2019



FECHA
4 de noviembre de 2019
HORA
7:00 am
LUGAR
Club de Golf Bellavista
(Av. Valle Verde #52,
Atizapán de Zaragoza, Edo. Méx.)

- Vive el mundo del Golf
- Excelente oportunidad de convivir con todo el sector
- Despierta al campeón que vive en ti
- Celebra con nosotros y llévate los premios principales

Inscríbete ahora y obtén un descuento especial

Asociados **\$5,500**
No asociados **\$7,500** mas iva
Inscribe un *fourstone* y obtén un precio especial Asociados **\$4,495**
No asociado **\$ 6,995** mas iva

Incluye

- Kit de bienvenida
- Desayuno en el Club
- Bebidas y Snacks en el campo
- Comida de premiación
- Premiación a *Hole in One* y a los mejores *Oyeses*.
- Rifa de regalos con un automóvil último modelo incluido

¡Rifas y Premios!



01 (800) 890 95 63



@amasfac_cdn



membresias@amasfac.org



AMASFAC_CDN



UNA HERRAMIENTA
MUCHAS FUNCIONES

¡Operadora en Línea (OPL) multiplica tus oportunidades de venta!

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.

Con OPL puedes:

- 📍 Cotizador
- 📍 Emisión de pólizas
- 📍 Cobranza
- 📍 Renovaciones
- 📍 Administración en línea

Ventajas que te proporciona:

- 📍 Te permite aumentar tus ventas
- 📍 Optimiza tu tiempo en la administración de tus colectividades
- 📍 Paquetes y coberturas diseñados acorde a las necesidades de tus clientes
- 📍 Opción de pago recurrente a tarjetas de crédito o cuenta clave estandarizada (CLABE) u opción de descuentos por nómina



Para más información, consulta consulta a tu Ejecutivo de Cuenta **Quálitas**.



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