



CONFERENCIA LA PARADOJA TECNOLÓGICA
Conferencia en Materia de Seguros con relación a la Tecnología
Tuxtla Gutiérrez, Chiapas
22 de mayo de 2019

Minuta

El día 22 de mayo del 2019 la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, Sección Tuxtla realizó en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas la Conferencia La Paradoja Tecnológica, en la cual se reunieron a miembros de dicha asociación y a agentes del sector asegurador y de fianzas que ejercen su labor en el Estado de Chiapas.

Objetivo: Generar más emprendimiento y participación social en los asesores y con ello una mayor cultura del seguro en México.

Inauguración:

- ✓ Palabras de bienvenida de Sergio Adolfo Camacho ovilla, Tesorero de AMASFAC Sección Tuxtla.
- ✓ Palabras para iniciar el desayuno de José Antonio Gordillo Aguilar, Vicepresidente de AMASFAC Sección Tuxtla

Primer Temática: Aviso de Privacidad

- ✓ Eliseo Marín Castellanos, consultor y empresario chiapaneco, introduce el tema presentando la Reforma Constitucional en Transparencia promulgada por el ex presidente Enrique Peña Nieto en el año 2014, haciendo énfasis en que a partir de esa fecha, tanto Personas Físicas como personas Morales, deben contar con políticas que garanticen los principios de la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de Particulares.

Siendo los agentes de seguros, profesionistas que recaban datos personales de carácter confidencial de sus clientes, tales como: nombre, domicilio, teléfono, RFC, CURP, edad, nacionalidad, religión, estado de salud, entre otras.

Por lo tanto, Marín reitera e invita a los agentes a contar con procedimientos y mecanismos que garanticen que su empresa o negocio proteja correctamente los datos personales de sus clientes, para evitar sanciones de carácter federal.

Segunda Temática: Construir, un círculo virtuoso

- ✓ Jaime Daniel Ríos Tercero, Presidente de AMASFAC Sección Tuxtla, introdujo su tema explicando que es más fácil destruir que construir, ya que construir requiere compromiso y visión comunitaria de largo plazo. Ríos recalcó que este mundo está ansioso de personas que estén simultáneamente comprometidos a:
 - 1) Construirse a sí mismos, buscando crecer y desarrollando la mejor versión de sí mismos, del carácter y de la inteligencia emocional.
 - 2) Construir su negocio; tener una visión empresarial, un plan de negocios, capacitación, entrenamiento, estructura y servicio diferenciado y cuidado financiero.
 - 3) Construir a su comunidad: participando activamente para crear valor y unidad en organizaciones como la AMASFAC, las cámaras de comercio y empresariales, así como organizaciones de ayuda social y espiritual. Fortaleciendo las instituciones para servicio de la comunidad.

Tercer Temática: La paradoja Tecnológica

- ✓ Miguel Ángel Arcique, conferencista con 37 años de experiencia en el sector asegurador, inició su tema preguntando a los asistentes ¿quiénes son miembros activos de AMASFAC? Y después enfatizó 4 puntos sobre la importancia de formar parte:
 - 1) Influencia política: Relación con gobierno, prensa y relaciones públicas
 - 2) Servicio a socios: Formación, certificación, alianzas y descuentos
 - 3) Relaciones gremiales: Educación AMASFAC, participación de asociaciones (CANACO, COPARMEX, CEC, etc.)
 - 4) Eventos de impacto social, cultural y deportivos

Ahora bien, hablando en materia de seguros, Arcique invitó a los asesores de seguros a tener visión empresarial, es decir, saber muy bien a qué mercado se están enfocando a vender (personas menores de 25 años, entre 26 y 45 años, y de 45 en adelante), ya que sus necesidades son diferentes. Asimismo, los exhorta a capacitarse la plataforma www.soyagenteactualizado.com, la cual fue desarrollada por él, de esta forma el agente puede garantizar convertirse en un profesional en materia de seguros y brindar una asesoría personalizada y de calidad a las necesidades de sus clientes.

Por otra parte, Arcique explicó que otro punto importante sobre la visión empresarial que deben tener los asesores de seguros es identificar qué tipo de

modelo de negocio están desarrollando: especialista en un ramo o empresa, despacho multiempresa o promotoría, para que den el paso de ser un auto empleado a un empresario que delega las actividades que no requieren su participación. Siendo la tecnología una herramienta fundamental para dar este paso, ya que nos permite ver y compartir información en tiempo real.

Además, Miguel Ángel compartió diversas publicaciones de expertos en materia de tecnología y todos coinciden en que la carrera de agente de seguros desaparecerá en un futuro que ya nos empieza a pisar los talones, debido a que las aseguradoras están cambiando a vender directamente al cliente final y no mediante un agente de seguros. Por ello, nuevamente exhorta a ofrecer asesorías cálidas y de calidad que sobrepasen el servicio frío y con demasiados trámites que las aseguradoras podrían ofrecer al cliente final.

Finalmente, Arciquel invitó a dar este paso mediante las 4 D's. La Digitalización de los procesos, ya que hoy en día la interfaz tecnológica va en aumento y se vuelve obligatoria para brindar un servicio cómodo, ágil y fácil; la Disrupción en el servicio al ofrecer una asesoría que sea diferente y le haga vivir al cliente una experiencia única que le haga crear lealtad con el asesor; por último, la Desmonetización y Democratización del servicio se dará cuando el asesor deje de "hacer el recorrido las 7 casas", el cual consiste en cotizar con 7 diferentes asegurados, cada una con diferente oferta de valor, un seguro de auto, gastos médicos o vida, y se empiece a enfocar a dar la mejor asesoría, siendo él quien, de acuerdo a las necesidades del cliente, elija la mejor opción para dar solución. También mencionó "No hay ninguna aseguradora mejor que otra, cada una tiene una oferta de valor diferente y de acuerdo al perfil de cliente podrá ser mejor".

Conclusiones

Posterior a las presentaciones, Horacio Fernández, compartió en sus palabras que la conclusión de apoyar y realizar esta conferencia fue crear conciencia en los asesores para que tengan una visión empresarial acerca de hacia donde se está dirigiendo el sector asegurador, en como la paradoja que está creando la tecnología, podemos combatirla a través de la combinación entre tecnología y manejo emocional.

Despedida

- ✓ Palabras de cierre de Jaime Daniel Ríos Tercero, Presidente de AMASFAC Sección Tuxtla, quien manifestó a los agentes la oportunidad de pertenecer a

organizaciones como AMASFAC para trabajar unidos desde una perspectiva de responsabilidad compartida en el sector asegurador construir una herramienta clave tanto a nivel regional como nivel nacional para mejorar el servicio.

ANEXOS



Sergio Adolfo, Tesorero AMASFAC



Antonio Gordillo, Vicepresidente AMASFAC



Eliseo Marín, Consultor



Daniel Ríos, Presidente AMASFAC



Miguel Ángel Arciquel, expositor



Horacio Fernández, Director Divisional ANA Seguros



Mesa directiva AMASFAC, Autoridades de ANA Seguros y Expositor



Asistentes, organizadores y exponentes.