

#SumandoVamos

# AMASFAC

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



**RETOS Y OPORTUNIDADES DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN EL MERCADO DE SEGUROS Y FIANZAS:**  
*Act. Norma Alicia Rosas*

**LA REFLEXIÓN EN TORNO A LA 4T:**  
*Leo Zuckermann*

**TESTIMONIOS DE NUESTROS GANADORES DEL TROFEO AMASFAC**



## Que estas vacaciones no se queden en casa

Con nuestro **Seguro Rutas y Destinos** protégelo y ayúdalo a cumplir su sueño de viajar por el mundo.

 **Insignia Life**<sup>MR</sup>  
El seguro de tu vida<sup>®</sup>



[www.insignialife.com](http://www.insignialife.com) (55) 3088 3663 01 800 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 Julio 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 B  
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. 99 Julio*



**P.5**

**CONGRESO AMASFAC 2019  
“Herramientas para el  
Futuro...Hoy”**

**P.7**

***RETOS Y OPORTUNIDADES  
DE LA INNOVACIÓN  
TECNOLÓGICA EN EL  
MERCADO DE SEGUROS  
Y FIANZAS.***

**P. 12**

***LA REFLEXIÓN EN TORNO  
A LA 4T LA OPINIÓN EN BREVE  
CON LEO ZUCKERMANN***

**P. 22**

***TESTIMONIOS DE NUESTROS  
GANADORES DEL TROFEO  
AMASFAC***

# Estimados Asociados:

Nos hemos reunido con las autoridades que regulan nuestro sector, directivos de aseguradoras y asociaciones afines, para destacar los servicios que ofrece AMASFAC no solo a sus asociados, sino también a todo el sector.

Hemos aprovechado la oportunidad para reconocer a quienes apoyan la figura del intermediario de seguros y fianzas, considerándonos pieza clave en sus estrategias para comercializar sus

productos y servicios, se esfuerzan por estimular nuestra capacitación y desarrollo y reconocen nuestros logros. Hemos recibido de todos ellos muestras de apoyo y solidaridad hacia nuestra asociación y toda su disposición para apoyar nuestras actividades.



A través de nuestras secciones se han venido realizando con mucho éxito eventos de formación y desarrollo. La interacción personal que se vive en los mismos es insustituible, tener la oportunidad de compartir con nuestros colegas y aprender de los mejores es una de nuestras principales tareas como asociación.

Se acerca la fecha de nuestro XII Congreso Internacional AMASFAC “Herramientas para el futuro...hoy! Un espacio en donde convergen expositores de calidad, temas de actualidad para nuestro crecimiento, proveedores que promueven sus productos y servicios, autoridades, directivos del sector y desde luego los intermediarios como razón de ser de todo este esfuerzo. Un grupo de destacados líderes de nuestra asociación, presididos por el Lic. Roberto Castellanos está cuidando todos los detalles para hacer de este congreso un evento único y memorable, te invitamos a participar convencidos de que adquirirás hoy, las mejores herramientas para tu desempeño futuro.

Nuestra asociación a través de nuestros asociados y líderes, está hoy más activa que nunca, asumiendo los retos y oportunidades que se nos presentan de manera constructiva para fortalecernos y crecer, ustedes amables lectores son pieza clave para lograrlo, porque unidos logramos más...**SUMANDO VAMOS.**

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

# 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.™

# **RETOS Y OPORTUNIDADES DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN EL MERCADO DE SEGUROS Y FIANZAS.**

**Act. Norma Alicia Rosas**  
**Exponente**  
**Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)**



En los últimos años los sectores asegurador y afianzador mexicanos han presentado un gran dinamismo, registrando tasas reales promedio de crecimiento del 5.9% y 4.4% respectivamente, en el periodo comprendido entre 2006 y 2017; crecimientos superiores a los presentados por la economía en su conjunto.

De manera adicional a su propio dinamismo, con la aparición de nuevas tecnologías y la digitalización se amplían

las oportunidades de innovación que están transformando el negocio, como los dispositivos móviles, Internet de las cosas, big data, inteligencia artificial, robo-advisors, libros de registro digitalizados y descentralizados (incluyendo el blockchain), entre otros, que están teniendo gran impacto en la cadena de valor de este tipo de productos financieros.

Desde el diseño, suscripción, tarificación, mercadeo y distribución

hasta el procesamiento de siniestros o reclamaciones y la administración diaria de los clientes, han presentado cambios importantes en los seguros y las fianzas a nivel internacional.

En México las condiciones están dadas para que la innovación tecnológica constituya un elemento que coadyuve a consolidar la dinámica del mercado y contribuya a que los productos de seguros y fianzas lleguen a más segmentos de la población, sin perder de vista el importante papel que juega la adecuada protección y el trato justo a los consumidores.

## ***PARTICIPACIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR Y AFIANZADOR***

Al cierre de 2017 el mercado asegurador y afianzador estaba conformado por 98 instituciones de seguros y 17 instituciones de fianzas. El volumen total de prima directa del sector asegurador se ubicó en 482,815.8 millones de pesos, representando el 98.4% del total de la prima emitida.

De esta forma, las primas directas reportaron un incremento anual de 2.5% en términos reales, esto es 1.1% por arriba del crecimiento del PIB. Por su parte, las primas directas del sector afianzador ascendieron a 9,812.5 millones de pesos, representando el 92.1% del total de la prima emitida.

El sector asegurador registró un volumen de primas equivalente al 2.2% del PIB y una prima



AXA Seguros

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



per cápita promedio de \$3,909, mientras que el sector afianzador mostró un indicador de 6.7% en la relación responsabilidades de fianzas en vigor/PIB y un monto promedio de responsabilidades de fianzas en vigor per cápita de \$11,875.

## ***CANALES DE DISTRIBUCIÓN***

La prima emitida del sector asegurador de acuerdo a la forma de venta o canal de distribución se encuentra concentrada en un 56.8% en los canales tradicionales como lo son los agentes y corredores. El 43.2% restante se distribuye entre la fuerza de venta interna, la distribución a través de sucursales bancarias y otros canales de acceso.

Sin embargo, la importancia relativa de cada uno de los diferentes canales de distribución varía en función de las operaciones y ramos de seguros. Una importante porción de la prima emitida de las operaciones de seguros se distribuye a través de los medios tradicionales de intermediación, pero se ve una creciente participación de los otros canales de acceso en el ramo de automóviles (26.6%) y en la operación de vida(16.4%).

En este entorno, el uso de las redes sociales permitirá a las aseguradoras e intermediarios



atender y cubrir de mejor forma a los diferentes mercados, haciendo uso de nuevos canales de distribución, reduciendo costos, mejorando la experiencia de compra y ofreciendo formas rápidas y efectivas para la comunicación entre aseguradoras y clientes.

## ***INNOVACIÓN EN SEGUROS Y FIANZAS***

El desarrollo de nuevas tecnologías ha impulsado la innovación y se han presentado cambios en las expectativas de los consumidores, surgiendo nuevos modelos de negocio basados en tecnologías emergentes.





**Suscripción y Precio:** se mejora la suscripción de riesgos y la determinación de precios al permitir la utilización, recolección y análisis de grandes cantidades de datos en tiempo real. El uso de la inteligencia artificial permite incorporar algoritmos que ayudan a optimizar la selección y suscripción.

A nivel internacional, en cada segmento de la cadena de valor han surgido una gran cantidad de innovaciones en seguros, destacando los siguientes ejemplos:

**Diseño del Producto:** los desarrollos buscan satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes con nuevos productos y servicios. Podemos encontrar productos basados en el uso o bajo demanda, como los denominados pay-per-mile o pay-as-you-go, en los cuales se paga una prima de seguro de automóviles en función del uso o kilometraje recorrido, o bien los llamados pay-as-you-drive cuya prima se establece en función a la manera en cómo se conduce.



**Distribución y Ventas:** en términos de mercadeo y promoción, la digitalización tendrá un impacto mayor en la información que se ofrece a los consumidores. No importando el uso de la tecnología, la información ofrecida requiere ser oportuna, clara, precisa y no engañosa. Este tipo de desarrollos representan un cambio fundamental respecto a la forma tradicional de intermediación. Asimismo, el uso de las redes sociales permitirá alcanzar nuevos mercados y atacar de mejor forma los mercados objetivo, disminuyendo los costos de distribución.

**Reclamaciones:** la tecnología permite mejorar los procesos de gestión de siniestros o reclamaciones incluyendo las actividades de ajuste. La tecnología utilizada tipo blockchain permite agilizar el procesamiento de información relacionada con reclamos y brinda a los ajustadores las herramientas necesarias para realizar su trabajo.



**Descubre la ruta**  
hacia la **meta**

¡Te estamos **buscando!**

**General de Seguros** cuenta con 47 años de experiencia y una vocación enfocada a brindar a nuestros asegurados servicio y atención de excelencia en las líneas de negocio de Autos, Vida, Daños y Salud, y donde la **Fuerza de Ventas** es nuestro principal socio comercial para hacer llegar al mercado los beneficios de nuestros productos.

Nos distinguimos en ofrecer a nuestros agentes el respaldo y oportunidad necesario para facilitar su gestión comercial, motivos fundamentales que impulsan su desarrollo profesional.

¡**Contáctanos!** estamos a tus órdenes para apoyarte y trabajar juntos en el manejo de tu cartera, además de brindarte un atractivo plan de incentivos que premia y reconoce de manera sobresaliente tu trabajo, esfuerzo y dedicación.

**¡Aumenta tu potencial de ingresos con nosotros!**

**Ricardo Sinencio Castro**  
**Director de Ventas**

**55.5278.8832**

[atencionaclientes@gseguros.com.mx](mailto:atencionaclientes@gseguros.com.mx)



**Descubre la ruta**  
hacia la **meta**

¡Te estamos  
**buscando!**

Aumenta tu potencial de ingresos siendo parte de nuestro equipo,  
porque para nosotros tu desarrollo profesional es prioridad.

Opciones de aseguramiento:

***Autos*** | ***Daños*** | ***Salud*** | ***Vida***

Ven y descubre todo lo que tenemos para ti...



Plan de incentivos  
y convenciones



Oficina  
virtual



Capacitación  
e-learning



Línea de  
atención



Portafolio  
de negocio



Materiales  
de promoción



CONTÁCTANOS: **55.5278.8832**  
atencionaclientes@gseguros.com.mx



Con estas herramientas de tecnología móvil los asegurados son atendidos en línea y permiten al cliente resolver la reclamación de manera virtual y completa, proporcionando una experiencia en atención diferente a lo convencional. Adicionalmente, el uso de la fotogrametría con drones complementa la evaluación del ajuste de pérdidas, reduciendo el tiempo de respuesta y permitiendo la exploración en forma segura a lugares de difícil acceso.

La mayor disponibilidad de información de los clientes, el incremento en el uso de inteligencia artificial y de los modelos predictivos, permitirán a las compañías e intermediarios identificar oportunidades en la cadena de valor para incrementar eficiencias y mejorar la experiencia de servicio del cliente, todo ello a través de la innovación y uso de nuevas tecnologías.

Los modelos novedosos y el uso de tecnologías pueden generar oportunidades en cuanto a la eficiencia operativa,

reducción de costos de transacción y de operación, mejoras en la suscripción y evaluación de riesgos, mayor transparencia, reducción del riesgo de contraparte, mejoras en la detección de fraudes, así como mayor inclusión financiera.

Este nuevo paradigma genera retos para los reguladores y supervisores, pues deberán tomar los pasos adecuados para la emisión de lineamientos para ayudar a la promoción responsable del uso de las tecnologías emergentes por parte de las compañías e intermediarios, y salvaguardar la atención a los usuarios.

Un factor adicional es que ante el empleo de nuevas tecnologías y modelos de innovación, surgen riesgos relacionados con la seguridad cibernética, representada por los denominados ciberataques, que pueden resultar en pérdida de información confidencial y la afectación de operaciones;



## LEY FINTECH

Durante el primer trimestre de 2018, el Ejecutivo Federal emitió la Ley para regular a las Instituciones de Tecnología Financiera (Ley Fintech), basada en principios de inclusión e innovación financiera, promoción de la competencia, protección al consumidor, así como el mantenimiento de la estabilidad del sistema financiero.

Entre otros aspectos, establece los principios para regular ambientes de prueba para Modelos Novedosos (sandbox), estableciendo excepciones y condicionantes temporales para que las empresas puedan probar ciertas innovaciones en un ambiente seguro y controlado, con límites claros y salvaguardas. Es en este entorno donde las empresas desarrolladoras de tecnologías emergentes podrán impulsar de manera controlada la innovación en seguros.

## REFLEXIONES FINALES

A lo largo de los años los sectores asegurador y afianzador han seguido su consolidación con un crecimiento sostenido, en medio de un marco de estabilidad y solvencia, bajo un marco regulatorio de vanguardia; sin embargo, existen brechas importantes en lo que se refiere al incremento y al alcance de la cobertura de productos de seguros y fianzas en todos los segmentos de la población. En este sentido, los canales de distribución, las nuevas tecnologías y los modelos innovadores jugarán en el futuro un papel fundamental, toda vez que constituyen vehículos adicionales eficientes que permiten acercar los productos de seguros y fianzas al consumidor final.



*La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) fue fundada en 1990. Su objetivo es proteger a los usuarios de los servicios de las instituciones de seguros y fianzas, garantizando que las actividades que realizan estén dentro de la legislación correspondiente; así como promover el sano desarrollo de estos sectores.*

# Allianz



# **LA REFLEXIÓN EN TORNO A LA 4T**

## **LA OPINIÓN EN BREVE CON LEO ZUCKERMANN**

### **Comentarista y Académico**

Licenciado Leo Zuckermann, muchas gracias por acompañarnos y darnos esta brillante definición de lo político, social y cultural que está ocurriendo en México. Además de la cuarta transformación, hay temas que México requiere que no se pueden exponer en un corto plazo como es el que acabamos de ver, ¿quisiera usted ampliar algún tema que no se tocó pero que se pudiera difundir o que la gente conozca?

Sí, yo creo que sí hay un tema muy interesante que es: de qué estamos hablando cuando el presidente López Obrador promete la cuarta transformación de la vida pública del país, la famosa 4T. Porque López Obrador la compara con tres grandes eventos históricos mexicanos, la Independencia, la Reforma y la Revolución mexicana; son tres eventos muy grandotes, son tres eventos históricos.





## Movimientos sociales...

Sí, qué caben en un mural del Palacio Nacional ¿De ese tamaño va a ser la transformación de México? ¿Puede México transformarse de esa manera en 6 años? En fin, yo creo que esa es una buena reflexión, y por ejemplo, ya está en muchas voces, te voy a mencionar como a Muñoz Ledo, Martí Batres, como René Bejarano; que hablan en la posibilidad de tener una nueva Constitución en México. Entonces si estamos hablando de algo importante. Creo que esa reflexión quizás valga la pena tenerla a parte de lo que platicamos el día de hoy en la conferencia.

Sabemos que se va de viaje y agradecemos que haya acotado previamente los tiempos, queremos corresponder siendo muy puntuales y no nos resta más que agradecerle

No, muchas gracias. De verdad les agradezco muchísimo la invitación, siempre es un placer estar con este sector de gente inteligente, trabajadora, capaz. Esperemos verlos pronto.

*Entrevista realizada en el marco del Congreso Internacional de Garantías  
AMASFAC 2019 "Construyendo juntos el futuro"*

# Soy 100% AMASFAC



Porque amo mi profesión y la veo como un instrumento de protección para el futuro de mis asegurados y prospectos.



Porque mi actividad me permite generar espacios para mi desarrollo el de mi familia, mis colaboradores, socios de negocio y proveedores.



Porque defendiendo los intereses de mis asegurados y mi mayor satisfacción es apoyar a mis clientes durante un siniestro y lograr el pago de la aseguradora.



Porque creo que más allá de la sana competencia con mis colegas, está sumar para crecer juntos, ayudar y recibir ayuda, contribuir con mi granito de arena para el sano desarrollo y fortalecimiento de mi sector.



Porque creo en la importancia de la asesoría de un profesional en seguros y fianzas con una sólida preparación académica y constante actualización, con cédula de autorización emitida por la CNSF.



Porque me parece muy importante que a través de nuestra asociación se mantenga una sana y constructiva relación con las autoridades que nos regulan, aseguradoras, afianzadoras, asociaciones afines y proveedores para establecer acuerdos que nos beneficien y trabajar juntos en favor de nuestro sector.



Porque creo que en nuestra actividad hay oportunidades para todos sin importar creencias, sexo, edad, preferencias, raza, tamaño de la empresa, todos sumamos todos aportamos valor.



Porque creo que intercambiar puntos de vista, con asociaciones afines globales enriquece nuestra visión del negocio, amplía nuestras redes de intercambio y posiciona a nuestra actividad en el entorno internacional.



Porque creo que nuestros eventos son un espacio de desarrollo, para escuchar y aprender de nuestros líderes, de expertos del conocimiento, de convivencia para intercambiar y construir alianzas estratégicas para el crecimiento de nuestra actividad.



Porque doy valor e importancia a los avances tecnológicos y los aprovecho en mi favor, mas reconozco que mis principales fortalezas ante mis clientes son la atención personalizada, trato cálido y cortés, así como escuchar y atender sus requerimientos.



Porque creo en los principios, la honestidad, los valores, por encima de cualquier otro interés, como la mejor manera de establecer relaciones sólidas y a largo plazo con mis clientes y mi comunidad.



Porque reconocemos a quienes destacan, engrandecen y enaltecen nuestra profesión y a quienes contribuyen al desarrollo de nuestro sector.



Porque contribuimos a causas sociales en apoyo a comunidades desprotegidas y personas con capacidades diferentes.



Porque promovemos la cultura de la prevención y protección ante la niñez y nuevas generaciones como la mejor manera de afrontar los riesgos a los que estamos expuestos.



SÉ PARTE DE NUESTRO  
GRAN EQUIPO DE AGENTES  
INGRESA A NUESTRO PORTAL Y DATE DE ALTA  
[www.anagente.anaseguros.com.mx](http://www.anagente.anaseguros.com.mx)



#EstasEnBuenasManos



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



01800.835.3262



**XII**

CONGRESO

**Internacional  
AMASFAC  
2019****Costos antes**

del 31 de Julio

Asociados AMASFAC **\$9,450**No asociado **\$10,500** más iva

Aprovecha los últimos días para hacer el pago anticipado y obtén el descuento

**Costos a partir**

del 01 agosto

Asociados AMASFAC **\$10,500**No Asociados **\$11,550** más iva**Conferencias Plenarias****C.P. Elisabeth Vogt**

Presidente Nacional AMASFAC

*Bienvenida y mensaje de Inauguración***Lic. Irene Espinosa Cantellano**  
Subgovernadora Banco de México**Conferencia Plenaria***México: Situación Actual y Perspectivas Económicas***Alfonso Novelo**

Director de Análisis, Am Best Calificadora

**Conferencia Plenaria***Proceso de calificación y perspectivas del Mercado Asegurador Mexicano***Ricardo Weder**

Exdirector de Cabify

**Conferencia Plenaria***Sorprender con creatividad e innovación, potencializar el poder de crear***Federico Reyes Heróles**

Escritor y periodista político

**Conferencia Plenaria***México, análisis de la situación política actual y perspectivas***Peter Braid**

Director Ejecutivo de la Asociación de Corredores de Seguros de Canadá

**Conferencia Plenaria***El Agente de Seguros y fianzas en Estados Unidos y Canadá***Dr. Rodrigo del Val**

Conferencista

**Conferencia Plenaria***Robot y Caricias, El agente de Seguros y Fianzas, ante los cambios tecnológicos***“Vive nuestro Congreso y crece con nosotros”****Conferencias Simultáneas****Panel Cyber: Top Business Risk**

Sandra Cabrera / Chubb Latinoamérica,  
Belen Navarro / Zurich Latinoamérica,  
Rodrigo Fernández / DAC Beachcroft,  
José Luis Collin Vega / Fletes y Abogados.  
Moderador: Jorge Salas Cacho

**Reaseguro, una herramienta para todos los Agentes**

Carolina Collado /  
Gerente General RSK Placement Service

**Fianzas en voz de sus líderes, situación actual, retos y oportunidades**

Panel de Directores Generales.  
Moderador: Mario Senties / Director de Senties  
Chauvet Agente de Seguros y Fianzas

**Salud: Hacia una cultura de la prevención**

Paulino E. Decanini Garza / Director General de  
Sisnova, Ana María Romero / Directora General  
de Dentegra, Salvador Arceo / Director General de  
Plan Seguro, Vasco Galvez / Director General de

Avalon Plus.

Moderador: Julio Verduzco

**Responsabilidad Social y Ética**

Rafael Morfin / Socio Director de Consultores en  
Riesgos y Beneficios

**Planeación del retiro en México**

Salim Afione Sawaya /  
Presidente de AMAC

**Aportando talento y creatividad, las mujeres en nuestro sector**

Jessica Mejía / Desarrollo Cultural  
AXA México, Marcela Flores / CEO  
Lockton México, Elizabeth Ortiz / Presidente  
Comité de Mujeres AMASFAC, Ángeles Yáñez /  
Directora Ejecutiva de AMIS.  
Moderador: Elisabeth Vogt / Presidente  
Nacional AMASFAC

**La RC y los cambios legislativos en materia de Indemnizaciones**

Roberto Lazo / Director Jurídico AMIS,

Javier Oroz / Director Jurídico AXA,  
Fernando Ibarra / Director Jurídico GNP,  
Gerardo Aramburu / Director Jurídico QUALITAS.  
Moderador: Pilar Moreno, Presidente del Comité  
de Autos- AMIS.

**Aportación del Agente al Sector Asegurador y Afianzador**

Recaredo Árias / Director General AMIS,  
Joaquín Brockmann / Presidente Quálitas  
Compañías, Isaac Zetune / Presidente Ejecutivo  
Insignia Life, Arturo Martínez Martínez de Velasco  
/ Director General Chubb de México.  
Moderador: Roberto Castellanos

**La Visión de los Agentes del futuro**

Juan Segura / CEO AON Risk México,  
John Baudouin / Director General Willis Tower  
Watson, Ricardo Brockmann / CEO Marsh,  
Alejandra Altuzar / Director General Alamo Agente  
de Seguros, Xavier Hernández Sucar / Socio  
Sapiens. Moderador: Ricardo Reiteg /  
Socio Director Brove Agente.

**3 Y 4 DE  
Septiembre**

**Hotel Camino  
Real** POLANCO

**01 (800) 890 95 63****5525 7571**

congreso2019@amasfac.org

# TESTIMONIOS DE NUESTROS GANADORES DEL TROFEO AMASFAC

*Entrevista Erick Canedo Aguirre  
Ganador Trofeo  
AMASFAC VIDA INDIVIDUAL 2018*

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

Siempre es bueno que te reconozcan la labor que hace uno, representa seguir vigente en el sector el seguir haciendo las mejores prácticas de ventas y significa estar siempre entre los mejores de México y del Mundo, es básicamente un reconocimiento a la constancia.

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

La infraestructura, estar al 100% en el ramo de los seguros, no hacer otra cosa que no sea desayunar, comer, cenar y soñar seguros. Estar muy metido en los nuevos productos, nuevas formas y métodos de ventas, generar una buena estructura alrededor de ti para poder enfocarte solo en las ventas.

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

Es una Carrera que si la tomas como un complemento no funciona, tienes que estar al 110% para que este negocio funcione. Es una gran carrera que te permite alcanzar metas, que difícilmente en otro negocios podrás lograr, es muy gratificante la gran mayoría de las veces, ayudas pese a que también hay quejas, son más los aplausos que te llevas y las gracias que las quejas.

Que la tomen en serio, que se metan de lleno a la profesión, que la respeten la queramos y cuidemos.

*4.- ¿Algún mensaje para tus colegas?*

Hagamos buenas practicas, no caigamos en malos usos, en mañas. Este sector hay que cuidarlo, es un sector muy importante en la economía del país el cual se debe respetar; Las compañías de seguros y fianzas por la línea de la rectitud se puede llegar muy alto, apoyarnos,suscribirse a AMASFAC y profesionalizar este medio de los Seguros y ponerlo en alto.



## *Entrevista C.P. Xavier Méndez Alvarado*

### *Ganador Trofeo*

### *AMASFAC NOVELES VIDA 2018*



#### *1. Qué representa para Ti ser el merecedor de este reconocimiento?*

Pues es en primer término una gran sorpresa y a la vez una gran satisfacción. Me he encontrado ligado al sector asegurador desde mucho tiempo atrás en el desarrollo de mis actividades como Consultor Fiscal y Patrimonial. Tuve la fortuna de tener como Padre a un individuo ético, trabajador y un apasionado de los seguros, un “señorón” del que tuve la gran Bendición de aprender y sensibilizarme sobre la importancia del seguro para todo individuo y la protección de su Patrimonio, desde los elementos esenciales como lo son el seguro de vida, los riesgos de supervivencia y el retiro mismo.

En esta nueva etapa de mi desarrollo profesional, en que tengo a oportunidad de complementar la asesoría Patrimonial, los seguros forman parte esencial de mis objetivos y desde luego tengo el deseo de hacerlo exitosamente.

Recibir este reconocimiento, ha representado una gran motivación al inicio de una carrera que confío sea fructífera en satisfacciones, resultados y servicio a quienes me favorecen con su confianza. Es un gran impulso a seguir metiéndole energía y esfuerzo por un sueño que veo se empieza a convertir en realidad.

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

Ay caray, estos es difícil de identificar. Sin duda han sido las circunstancias que me han permitido aprovechar el conocimiento de cómo considerar las muy diversas ventajas fiscales en los diferentes productos que nos ofrece hoy el sector asegurador en los seguros para las personas.

Si logramos hacer valer en cada uno de nuestros productos las ventajas que fiscalmente y por ende financieramente se obtienen al optar por esta vía, que adicionalmente nos brinda claras ventajas de cobertura patrimonial, podemos ofrecer beneficios que difícilmente se encuentran en otros servicios que el sector financiero ofrecen.

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

Que nos involucremos en el entendimiento pleno de los diferentes productos y sus atributos “fisco-financieros”, ya que ello permite maximizar los beneficios y obtener rendimientos inmediatos a través de lo que las leyes tributarias contemplan como deducciones al efectuar el pago de seguros, en algunos productos, e incluso muchas más ventajas aún, al momento de recibir los beneficios que las diferentes coberturas ofrecen.

Y pues, adicionalmente la fórmula que rara vez falla, creer en nuestros productos y beneficios que ofrecen, ya que combinados con el trabajo y energía diaria, son sin duda una herramienta valiosa.

#### *4. Algún mensaje para tus colegas?*

Gracias siempre por el impulso que brinda el trabajo en equipo y la organización gremial. En lo que pueda apoyar a quienes estamos involucrados en esto, será siempre un gran gusto y oportunidad de retornar algo de lo mucho que siempre he recibido.

*Gracias sin duda a AMASFAC por el apoyo y la siempre cálida acogida con que me he visto favorecido.*



## El equipo especial de tu auto **está** **seguro con Quálitas**

Si instalaste uno o varios equipos en tu vehículo (sistemas de audio, pantallas, etc.), protégelos con tu póliza de Quálitas, adquiriendo la **Cobertura Equipo Especial**.

Adquiere esta cobertura con tu Agente de Seguros o llama a Asistencia Operativa Quálitas.

 **Quálitas**  
COMPAÑÍA DE SEGUROS

**25**  
AÑOS

Aseguramos autos  
cuidamos personas

**Qualitas.com.mx**  
ASISTENCIA OPERATIVA QUÁLITAS  
**01 800 800 2021**