

Hay que ver las pólizas de GMM como una segunda oportunidad de vida

REVISTA **Siniestro** SEGUROS DE VIDA, GASTOS MÉDICOS, SALUD, AUTOS Y MÁS.

“Procuramos juntos tu bienestar”

DIRECTORA GENERAL: LAURA EDITH ISLAS YÁÑEZ

SEPTIEMBRE 2018

AÑO 4 | NÚMERO 43

A un año del sismo

¿La vida de empresa continúa?

SISMOS: 1957, 1979, 1985 y 2017

Ingeniería a prueba

Daños estructurales en la Ciudad de México



Twitter: @RevSiniestro

Facebook: www.facebook.com/revistasiniestro

www.revistasiniestro.com.mx

Instagram: @revistasiniestro



¿Tienes que frenar hasta con los pies?

El mantenimiento de tus frenos es fundamental para tu seguridad.

¡No te expongas a sufrir un accidente!

conductavialqualitas.com.mx



Tras el volante tu vida y la de los demás están en juego.



Panorama

Seguros de salud y de GMM en México

Entrevistamos al director general de SIS Nova, el actuario Mariano García, quien fue uno de los iniciadores de Seguros Banamex, trabajó en La Latinoamericana, dentro del Área de Reaseguro, y en diversas aseguradoras, como MetLife, Seguros América y actualmente SIS Nova. Nuestro objetivo ha sido obtener una visión más clara del panorama de nuestro país ante tres asuntos clave: la tecnología y los avances que tenemos en el sector privado de salud; los seguros de salud y de gastos médicos mayores (GMM), y el costo de estas pólizas.

Revista Siniestro. Mariano, ¿cuál es el mayor reto que enfrenta México respecto a los seguros de salud y de GMM?

Act. Mariano. Considero que el precio, la administración y el control. Todos sabemos para qué sirve una póliza de GMM y todos quisiéramos tener una, pero muchas veces el precio es un gran impedimento para realizar la contratación. Se tiene que vender algo que el asegurado necesite, un producto que desee comprar, no lo que la compañía quiera ofrecer. Me parece que debemos ser eficientes en el control, así como amables y razonables con los costos.

RS. ¿Crees que existe una disrupción en los seguros de salud y de GMM?

Act. Mariano. Sí, porque los productos hoy en día son más amables y diferentes, así que podemos encontrar beneficios para las personas que nunca han utilizado su póliza a pesar de que tienen ya varios años manteniéndola. Al paso del tiempo, los asegurados



Act. Mariano García.

van ganando beneficios con algunas coberturas, y ésta es la manera de agradecer a los clientes por seguir con la compañía, ya que esos extras se notan. Nosotros tratamos de hacer las cosas diferentes, así que creo que sí existe una disrupción entre los seguros tradicionales y los de salud.

RS. ¿Cuál sería la solución que, como sector, debemos plantear para unificar a los usuarios y sus padecimientos sin importar la aseguradora con la que se encuentren?

Act. Mariano. Creo que es una tarea un poco difícil porque todos debemos ponernos de acuerdo, lo que implica un gran esfuerzo y mucha disciplina. La constante que he visto es una guerra de precios con la que el asegurado sale afectado, ya que, aunque éste consiga un costo más bajo, pierde cobertura.

RS. En la actualidad escuchamos hablar de seguros de salud y de GMM, pero ¿cuál es la diferencia entre uno y otro?

Act. Mariano. La gente muchas veces cree que la póliza de salud es más pequeña que la de GMM y creo que es al revés. La póliza de GMM es un producto muy útil cuando tienes un problema grave de salud, mientras que la póliza de salud te puede proteger desde un catarro hasta una neurocirugía. Nosotros somos los únicos que seguimos teniendo productos con suma asegurada ilimitada; los demás tienen algunas ofertas de este tipo que eventualmente irán desapareciendo porque la reglamentación ya no permite que existan más productos así.

Los planes de salud tienen el componente de medicina preventiva, que puede ser muy valioso cuando el asegurado lo aprovecha, y consisten en programas enfocados a que la gente cuide su salud y vea resultados a corto y mediano plazo. Esto es algo que el ramo de GMM no tiene. Son muy importantes porque permiten ganar calidad de vida para el asegurado y a la larga ahorrar dinero, porque la recuperación y el gasto en caso de algún problema de salud es menor.

RS. ¿El costo del seguro en México es proporcional al nivel de tecnología y avances médicos con los que contamos?

Act. Mariano. Más que a los que contamos, a los que existen. México está tan adelantado como otros países y a veces hasta más, incluso en ocasiones es más fácil conseguir algunas medicinas en nuestro país que en el extranjero. Tal vez podríamos decir que vamos un poco atrasados cuando hablamos de tecnología como aparatos o herramientas médicas, pero realmente México va muy cerca de la vanguardia.

RS. Finalmente, ¿cuál es el padecimiento más común por el que se hace uso de las pólizas de GMM y de salud?

Act. Mariano. Si buscamos cuál es el medicamento más utilizado, encontramos que es el omeprazol, por lo que considero que la gastritis es el padecimiento más común.

“Aumenta tus **Ganancias** con una **Aplicación Móvil** para tu **Negocio**”

SECTORES DE NEGOCIOS:

- SEGUROS
- RESTAURANTES
- ACADEMIAS
- APERTERIAS
- VAJES
- SAL-BELLEZA
- FABRICANTE
- SPAs
- CAFES
- ...Y MAS

APP DEMO PAPA GALLO

Visítanos en: <http://www.StraBeApps.com> WhatsApp: +521 (33) 2454 0430 Av. Empresarios 135, Puerta de Hierro, Zapopan, Jalisco CP. 45116



Nos orgullece presentar, Procuremos Juntos Tu Bienestar, una nueva sección enfocada en dar consejos de salud física, emocional y espiritual que nos permitan estar bien por dentro y por fuera.

¿Estresado y sin saber qué hacer?

Por: Rosario CARDOSO

Seguramente te ha pasado que te sientes rebasado por la lista inacabable de actividades a realizar y sólo observas cómo tus emociones suben y bajan cual montaña rusa hasta que sin darte cuenta comienzas a crear fatídicos futuros potenciales.

Imaginate que tu mente es una especie de caballo que debes controlar o terminará por controlarte a ti y llevarte a un escabroso y oscuro lugar donde habita la ansiedad, la frustración, el miedo y la tristeza. Lo más conveniente es mirar a los ojos a ese caballo aparentemente incontrolable y disponerte de una vez por todas a domarlo. Sí, esto es posible, y te contaré cómo hacerlo a través de tres tips básicos.

Arráigate. El arraigo tiene que ver con estar presente en cualquiera que sea el

sitio en el que te encuentres con todos los sentidos expandidos y los pies literalmente bien plantados en la tierra.

Cuando sientas que te escapas de la realidad y comienzas a emprender esos viajes mentales al futuro, sólo levántate, golpea los pies contra la tierra, suelta los brazos, sacude las manos como si tuvieras agua en ellas y conecta visualmente con ese espacio en el que te encuentras, es decir, observa cada detalle: la pared, los colores, los objetos, el aroma, las personas a tu alrededor, la temperatura... Así comenzarás a experimentar lo poderoso que es estar "aquí y ahora" y naturalmente tu sistema nervioso se relajará. Como bien decía el sabio Rumi: "Este momento, si estás atento, trae consigo todo lo que necesitas".

Realiza cada actividad con atención plena. Muchas veces las personas nos sentimos pro-

fundamente orgullosas de ser multitask, pero la realidad es que fragmentamos nuestro verdadero potencial al dividir nuestro enfoque y energía en un montón de actividades, muchas de las cuales incluso no agregan valor a lo que somos o queremos ser.

Vivir con atención plena es todo un arte, ya que implica desde observar cómo respiras y cómo caminas hasta sentir el agua mientras te bañas, mirar a alguien a los ojos y no a tu celular cuando te habla, comer despacio llevando lentamente la cuchara a tu boca y degustar con calma cada sabor y cada aroma. Realiza cada actividad sin prisas, trata de no funcionar en automático, disfruta del camino a tu trabajo y concúctete con absoluta consciencia para que ya no llegues a un sitio sin saber siquiera cómo. Practica esto y te darás cuenta de que, cuando estás realmente presente, cocreas realidades superpositivas.

Respira. Cuando respiramos, no solamente oxigenamos nuestro cerebro y conectamos con nuestra vitalidad, sino que también relajamos nuestro sistema nervioso central y hacemos espacio a lo nuevo a partir del cuerpo. Recuerda que nuestro cuerpo es energía comprimida, que tenemos una vibración y que cuando respiramos con consciencia modificamos nuestra frecuencia.

Es empoderador hacernos responsables poco a poco de nuestras emociones, darles movimiento y transformarlas a partir del cuerpo y la consciencia plena, ya que, como bien se dice por ahí: "Pequeños cambios generan grandes acciones".

¡Inténtalo! Todo es aquí y ahora.



- Medicina Interna
- Hematología
- Alta Especialidad en Hemostasia y Trombosis

Dr. José Rodolfo Briones Cerecero

Tuxpan No. 29, Consultorio 701, Roma Sur, Del. Cuauhtémoc • Citas : 78262264 y 78262265

DIRECTORIO

DISTRIBUCIÓN GRATUITA EN:

Los principales corredores de la Ciudad de México como Reforma, Insurgentes, Santa Fé, Polanco, Lomas de Chapultepec; así como en Oficinas, Consultorios Médicos, Hospitales, Empresas y PyMes.

DISTRIBUIDOR:
Orizaba No. 154, Interior 107
Col. Roma Norte, C.P. 06700
CDMX, Deleg. Cuauhtémoc

DIRECTORA GENERAL:
Lic. Laura Edith ISLAS YÁÑEZ

DIRECTORA EJECUTIVA:
Lic. Adriana OROPEZA FLORES
adrianaoropeza@revistasiniestro.com.mx

EDITOR RESPONSABLE:
Lic. Laura Edith ISLAS YÁÑEZ

CORRECTOR DE ESTILO:
Jorge Aarón BONIFACIO FLORES

DISEÑO:
D.G. Dulce VALDERRAMA H.

CONSEJO EDITORIAL:
José SÁNCHEZ ZOLLIKER
Carlos ZAMUDIO SOSA

ASESORÍA JURÍDICA:
Lic. Jorge ARROYO PEDROZA

DATOS DE CONTACTO:
Of.: 5574 2263
Cel.: 55 1491 2013
Correo: laura_leiy@hotmail.com
lauraislas@revistasiniestro.com.mx
Orizaba No. 154, Interior 107
Col. Roma Norte, C.P. 06700
CDMX, Deleg. Cuauhtémoc

TÍTULO Y LICITUD:
04-2015-012610561200
Año 4 • Número 43

CERTIFICADO DE LICITUD DE CONTENIDO:
No. 16656

TALLER DE IMPRENTA:
Asturias No., 139
Col. Alamos, C.P. 03400
Ciudad de México.

www.revistasiniestro.com.mx

Siniestro

"Procuremos juntos tu bienestar"

PUBLICACIÓN: Mensual

SEPTIEMBRE 2018



Pólizas de Gastos Médicos Mayores

Una segunda oportunidad de vida

El siniestro que te presentamos en esta ocasión es el de Yeimy, asegurada de Bx+, y quien nos cuenta cómo fue que decidió asegurarse.

Revista Siniestro. ¿Por qué tu familia decidió contratar una póliza de GMM?

Yeimy. Consideramos que la salud es esencial para poder estar bien, por lo que, teniendo esto en mente, comenzamos a informarnos y cotizar un plan de salud que nos permitiera acceder a una protección. Así nos enteramos de las pólizas de GMM. Contratamos la nuestra hace tres años y nos encontramos asegurados mi marido, su hijo, y yo. El último año pagamos alrededor de 45 mil pesos.

RS. Cuéntanos ¿cómo fue que comenzaron a utilizarla?

Y. En octubre de 2017, por un chequeo de rutina (mastografía), me detectaron algo anormal en mi seno derecho: cáncer de seno tipo HER2+++. Posteriormente, los médicos solicitaron estudios adicionales para determinar con seguridad la presencia de tumores cancerígenos. Luego de que mi condición fuera confirmada por el especialista, se procedió a la implantación de un catéter y la administración de quimioterapia para erradicar el

cáncer. Meses después los médicos decidieron realizarme una mastectomía radical y una reconstrucción mamaria. Actualmente continúo recibiendo terapia de anticuerpos cada 21 días hasta completar un año de tratamiento.

RS. ¿Cómo ha sido la atención por parte de tu agente de seguros?

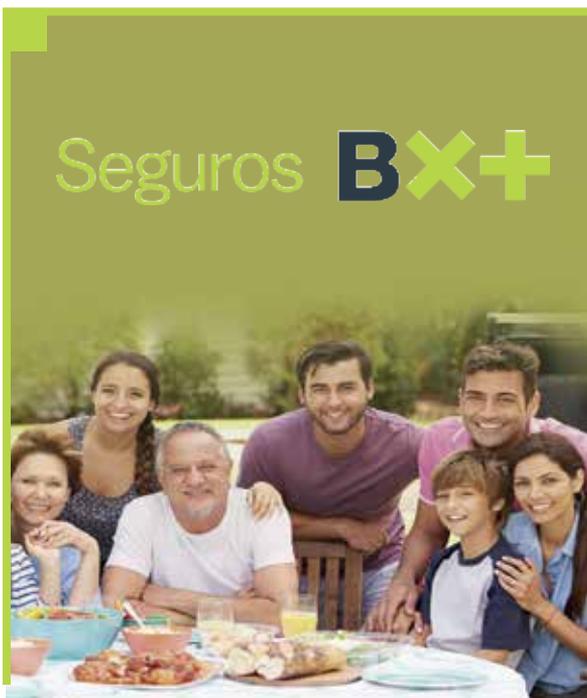
Y. Ha sido el mejor, y para nosotros es invaluable; ante un diagnóstico de esta magnitud, es muy difícil tener claridad acerca del futuro y más complicado aún es pensar en los trámites que obviamente se deben realizar, ya que uno siente que la vida se acaba y ni la persona afectada directamente ni la familia tienen el pensamiento puesto en ello. Agradecemos infinitamente la asesoría oportuna de nuestro agente, su excelente servicio y tacto para tratar con nosotros a lo largo de esta situación. También fue un alivio encontrar a Fernando Mendoza, encargado de reembolsos y solicitud de cartas en Algiz Seguros, porque siempre estuvo pendiente de mi caso.

RS. ¿Cómo ha sido la experiencia con la aseguradora?

Y. Excelente, a través de su personal me ha brindado todo el apoyo para realizar los trámites de forma adecuada y oportuna para recibir la atención de médicos y hospitales de muy buen nivel.

RS. Finalmente, ¿qué consejo darías a las personas que no cuentan con una póliza de GMM?

Y. Les recomiendo adquirir una lo más pronto posible. En la mayoría de los casos priorizamos los gastos relacionados con otras necesidades que, aunque son importantes, no son determinantes para conservar nuestra calidad de vida, y dejamos para después la salud, que es uno de los aspectos más importantes. Solemos ver la compra de una póliza como un gasto o incluso como una pérdida de dinero, cuando en realidad es la mejor inversión que podemos hacer. En mi caso fue y sigue siendo la posibilidad de atenderme a tiempo y con calidad para poder tener una segunda oportunidad de vida.



¿ESTÁS PENSANDO EN
CONTRATAR TU SEGURO
DE GASTOS MÉDICOS
MAYORES?

**¡HAZLO CON LOS
PROFESIONALES!**

**GASTOS MÉDICOS
MAYORES
AUTOS HOGAR
VIDA**

Únete a nuestro equipo de agentes de seguros | TEL: 01 (55) 5335-1323 Y 5335-0410



¿Te cubre tu seguro?

Desbielamiento por inundación

**Por: Adriana OROPEZA FLORES
y Ricardo ROSADO MAÑÓN**

Las fuertes lluvias, los rayos, el grani-zo y por consiguiente las inundaciones en todo el país son un común denominador durante este verano. En medio de este panorama se presenta una fuerte controversia: ¿se debe cubrir o no el desbielamiento de un auto por inundación?

Magda Rojas, agente de seguros que vive y radica en el estado de Mérida, recuerda el siniestro de un cliente que con-taba con una flotilla de Tsurus 2017 en Cancún. En aquella ocasión había estado lloviendo considerablemente y uno de los empleados, que conducía uno de los vehículos, ingresó a una calle inundada. Posteriormente, el auto se paró y, cuando el conductor volvió a darle marcha, ya no arrancó. Así que esta persona llamó a una grúa particular para transportar el Tsuru a un taller que se encontraba a unas calles de donde él estaba.

Además de agravar el riesgo y hacer uso de un servicio de asistencia particular, no reportó el siniestro en el momento sino hasta unos días después, mientras el vehículo seguía en el taller. Cuando por fin decidió dar parte a la aseguradora y el ajustador arribó al lugar, se enteró de que no estaba cubierto por desbielamiento, por lo que debería pagar el monto de la reparación.

El titular de la póliza, quien también es dueño de la flotilla, acudió al taller donde le dieron el historial del vehículo, en el cual se refleja que el desbielamiento fue causado por inundación, este a su vez marcó a la aseguradora para verificar que la información proporcionada por el ajustador fuera la indicada.

En este caso, los daños por desbielamiento ascendieron a alrededor de 185 mil pesos, pero es importante señalar que cada vehículo puede tener un costo diferente.

Por otro lado, algunos agentes comentan que algunas compañías sí han pagado los daños a automóviles causados por el mismo motivo.

Por tanto, cada compañía, en sus condiciones generales, determina si cubre o no el desbielamiento por inundación, o incluso puede sujetar esta cobertura a un factor de reciprocidad e historial del cliente con la compañía o simplemente a la comprobación de que el conductor hizo lo posible por no dañar el auto.

Esto último es lo que nos permite explicar y, ¿por qué no?, hacer algunas recomendaciones a los clientes. Ante una inundación, no debe arrancar su vehículo si se encuentra atrapado en el agua y debe evitar pasar por grandes charcos; si por causas de fuerza mayor pasa por un lugar inundado y el auto presenta el más mínimo fallo, debe apagar el motor inmediatamente y no volver a encenderlo. Hacer lo contrario puede ser considerado por las compañías como una agravación de riesgo, en otras palabras, imprudencia, lo que puede eximir las de la responsabilidad del pago de una pérdida total, ya que en manos del cliente estuvo no dañar el auto o que el perjuicio fuera menor.

**DESPUÉS DE
UNA ENFERMEDAD...
NADA ES IGUAL**

Prevem seguros, compañía mexicana especialista en seguro de gastos médicos mayores y accidentes personales...

ASEGURA A TUS SERES QUERIDOS



¡SIN SORPRESAS!

91 78 26 89
01800 2 77 38 36
www.prevemseguros.mx
Consulta a tu agente de seguros

Prevem
seguros



Tecoyotitla No.412 Edificio Arenal Piso 3 Col. Ex Hacienda
Guadalupe Chimalistac, Ciudad de México, C.P. 01050
Delegación Álvaro Obregón.

El mejor aliado de las aseguradoras

135,708* vehículos asegurados robados

De haber contado con **Lo/Jack**[®]

9 de cada **10** se habrían recuperado

Más de
19,200
VEHÍCULOS
RECUPERADOS



LOCALIZA / RECUPERA / ENTREGA

 **01800 849 9053**

 @LOJACKINFORMA  /LOJACKMEXICO  WWW.LOJACK.COM.MX

Sky[®]Track[®] y Sky[®]Jack[®]

Los GPS's de Lo/Jack

*Fuente: AMIS (Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros) reporte de vehículos asegurados robados enero 2017 a Junio 2018.



Dúo dinámico

Waspert Consultoría Financiera, un sueño más allá del dinero

Alto sentido de trascendencia, bien común y mejor experiencia de los clientes son algunos de los principios básicos de 2 jóvenes empresarios mexicanos.

Christopher Perla tiene 32 años e inició su carrera en seguros a los 21, cuando era estudiante de economía en el ITAM y llegó a sus manos una oferta de Seguros Inbursa, en donde solicitaban nuevos talentos. Tomó el curso de agentes de seguros y eligió desarrollar esta profesión que tanto le agradó desde el principio. No sólo fue agente, sino que fundó una empresa: Waspert Consultoría Financiera. Posteriormente, invitó a su hermano Isaac Hernández, quien hoy tiene 39 años, para que dejara su empleo, iniciara una nueva carrera y participara en ese sueño. Hoy venden 120 millones de pesos al año.

Al preguntar a Isaac cómo es que su hermano lo convenció, respondió que la principal razón fue la confianza que tiene en él, además de que quería independencia.

“Él no me planteó lo que muchos piensan porque les venden la carrera así: ‘si eres muy buen vendedor, nos haremos ricos en muy poco tiempo’. Después de unos meses volví a ser empleado, porque mi situación era diferente, ya que estaba casado y con hijos, y aún no generaba utilidades la empresa. Decidí salir para darme un respiro, pero lo seguí apoyando y regresé un año más tarde”, declara Isaac.

A lo largo de su historia empresarial, han aumentado el capital y tenido crecimientos sostenidos de 40 por ciento en ventas. Además, han invertido en tecnología, procesos, instalaciones y personal. Sus colaboradores tienen un plan de carrera; ellos están listos para cosechar lo sembrado y crecer.

Isaac y Christopher señalan que lo más importante para su empresa es trascender, buscar el bien común, considerar a la

persona como el centro y mejorar la experiencia de los clientes cuando se enfrentan a un hecho desafortunado, es decir, un siniestro. Ellos apuestan a construir algo más grande, por lo que siguen invirtiendo y desarrollando a su personal. La diferencia es que no se ven como autoempleados sino como empresarios.

Isaac afirma: “Nuestra visión es tan grande que el dinero no es suficiente, porque queremos añadir valor a nuestro entorno, transformar vidas y tratar bien a las personas para que estén contentas de estar con nosotros”.

Al preguntarle a Christopher sobre lo que aprendió de los empresarios con los que se ha formado, nos compartió lo siguiente: “De Armando Domínguez, que no es mi obligación que un colaborador sea feliz, pero sí lo es apoyarlo con las condiciones para que lo sea; de Pedro Mendoza, que la estrategia es un concepto fuerte para el desarrollo; de Alfredo Tajer, el simple pero vital estar bien hecho, y de Marco Cabrera, que un buen vendedor debe conocer el proceso y que por ese conocimiento le compra un cliente”.

“Por su parte, Isaac recuerda algunas frases que debemos tener presentes y las comparte con nosotros:

“El trato hacia las personas es más importante que el fin profesional.”

“Es más importante la madurez personal que la profesional, para alcanzar el éxito.”

“La institucionalización de los empresarios es la única vía para garantizar la trascendencia y el propósito de vida.”

“El mejor vendedor es el que en realidad es el mejor comprador (Joaquín Brockman).”

“Pon tus acciones donde están tus prioridades y actúa en consecuencia.”

Concluyeron.

Para soluciones efectivas, en **IMESFAC** ofrecemos la modalidad de capacitación por **Aula Virtual**, un espacio donde educadores y educandos se encuentran a través de la WWW para realizar actividades que conduzcan al aprendizaje, logrando con ello resultados inmediatos en cuanto a la actualización de todos los niveles de organización.

Conoce los beneficios de nuestra **Aula Virtual** y suma tecnología a tu empresa

Informes al: **5659-2245** y **5659-0783**

imesfac.com.mx

Seis décadas después

La razón por la que seguimos adelante

Para los tiempos en los que estamos viendo donde la vida pareciera transcurrir a toda velocidad, las cosas se tornan efímeras frente a la incesante búsqueda de la satisfacción inmediata y el desarrollo tecnológico va transformando las experiencias en realidades virtuales que irónicamente conectan a las personas y al mismo tiempo las lleva a permanecer cada vez más aisladas, pareciera poco realista pensar en un proyecto que aglutine a personas que se dedican a lo mismo, que los lleve a compartir lo mejor de ellos con los otros, a trabajar en conjunto por un bien común y sobretodo, apostar a que puedan durar así varias décadas y seguir adelante con el mismo ímpetu que en un inicio.

La AMASFAC cumple 60 años de ser la Asociación de Agentes de Seguros y Fianzas más grande e importante de México y todavía tiene un gran futuro por delante; más allá de buenas intenciones o frases trilladas, es posible asegurar una nueva era para la institución gracias a las bases sólidas que le han permitido llegar a este momento.

Sus primeras seis décadas son resultado de la colaboración de todos y cada uno de quienes han decidido afiliarse durante estos años; como en toda institución, la historia de AMASFAC se ha construido gracias al compromiso de quienes, de manera voluntaria y con la única convicción de aportar en favor del gremio intermediario, han decidido adoptar la responsabilidad que implica ser parte de su estructura, es decir, que han sido integrantes de alguna Mesa Directiva en las Secciones, han participado dentro de los Comités o incluso han aceptado la responsabilidad de encabezar la Presidencia Nacional.

Se trata de los mejores intermediarios de seguros y fianzas en México, personas físicas y morales, que han aportado su tiempo y esfuerzos para poder compartir con otros agentes, conocimientos, vínculos, experiencias y todo aquello que les ha permitido engrandecer su profesión.



"AMASFAC representa varias cosas. Es un lugar de aprendizaje e intercambio de ideas; es una comunidad de colegas donde se pueden plantear temas particulares y generales que atañen a los clientes, las aseguradoras, los agentes, el mercado asegurador y afianzador y a la sociedad en general para buscar soluciones. Es una misión y objetivo que nos convierte de competidores, a colegas por un bien común." **(Francisco Xavier Casanueva Pérez, 2010/2012)**

"Es el único instrumento que nos permite luchar para resolver problemas comunes en todos los frentes; los agentes deben afiliarse para que tengamos la representación necesaria para ser capaces de afrontar y pelear por los muchos problemas que tenemos en el desempeño de nuestra profesión." (Erich Vogt Sartorius **(1986/1988)**)

"¿Qué mejor ejemplo de continuidad de nuestro compromiso de largo plazo?, va mucho más allá de una o varias generaciones. En AMASFAC estamos los que tenemos algo que dar, los que queremos compartir y aprender de nuestras experiencias; es como en la docencia, quienes más aprenden, son aquellos que se preparan para enseñar a los demás." **(Jacobó Viskin Jinich, 2002/2004)**

La misión de AMASFAC es contribuir a la formación profesional de sus asociados mediante acciones que fomenten su desarrollo dentro de un código de ética para lograr una mayor participación en el mercado de seguros y fianzas, aportando su experiencia a los organismos del sector para beneficio de la sociedad, como lo describiera Antonio Pozzi Pardo, Presidente Nacional, 2006/2008: "Han sido los Agentes y Corredores de seguros los que a través de este tiempo han fortalecido la innovación de este sector básico para la economía de la Nación."

Los miembros de la Asociación son hombres y mujeres íntegros, que ejercen su profesión bajo los principios de rectitud y honradez, que se conducen en una forma que les merece confianza y respeto, como se establece en la Declaración de Principios del Agente de Seguros y de Fianzas AMASFAC donde están contenidos sus deberes hacia la sociedad, hacia los clientes, hacia las compañías y hacia sus compañeros.

"AMASFAC es un espacio de encuentro con amigos, con colegas, con quienes tenemos la posibilidad de intercambiar experiencias, de aprender unos de otros, conocer mejores prácticas, herramientas, discutir casos complicados, pero sobretodo, es la oportunidad de compartir con gente que tiene interés de mejorar profesionalmente como agentes de seguros y fianzas.

De verdad que es un éxito, en un país como México que una organización de la sociedad civil de afiliación voluntaria, que independiente, que no depende de una entidad en particular, es realmente notable que AMASFAC cumpla 60 años; gracias al esfuerzo voluntario de muchísimos agentes de seguros y de fianzas, hombres y mujeres, que se comprometieron con el gremio más allá de sus propios intereses; realmente es un caso de éxito y muchísimas felicidades a todos los que formamos parte de AMASFAC y un reconocimiento a todos aquellos que ya se nos adelantaron porque gracias a ellos, ahora podemos festejar este 60 aniversario." **(Carlos Latorre López, 2016/2018)**



Sismo

19S a un año ¿La vida empresarial continúa...?

Por: Carlos ZAMUDIO SOSA

México Claims and Risk Management, S.C.
carlos.zamudiososa@gmail.com

Toda actividad empresarial se trastoca por un siniestro cualquiera. La pérdida de los activos productivos, los inventarios y las maquinarias, entre otras cosas, supone una gran complejidad para que cualquier industria o comercio regrese a la normalidad. Pero los efectos de un sismo son particularmente complejos tanto por los daños que causa como por las consecuencias que puede acarrear para el aseguramiento del inmueble.

Por una parte, si el edificio sufre daños parciales, como pérdida de cualquier elemento no estructural en, por ejemplo, ventanales, muros y puertas, de manera que queda expuesto a la intemperie, se revelará que no fue diseñado para resistir tal siniestro y, al menos, se invalidarán los efectos de la cobertura de fenómenos hidrometeorológicos. Por otra parte, para la cobertura de temblor, la afectación supone por sí misma una reducción del valor global destructible de esa edificación, mientras no se repare, es decir, se reintegre el estado que tenía en el momento previo al siniestro. Esto, en el menor de los supuestos, requiere la reinstalación de la suma asegurada.

Si el asegurador, habiendo pagado la indemnización, no hace uso de su derecho para rescindir el contrato, como puede hacerlo en el momento mismo del pago, se obliga sólo por el remanente después de restar lo pagado, pero ello no supone que el bien ha sido reparado sino que sólo fue indemnizado.

¿Qué sucede entonces si acontece un daño por riesgo diverso mientras el edificio se encuentra con una afectación conocida por el asegurador? ¿Significa acaso que aceptó tácitamente el riesgo, dado que conoce la situación y no rescindió ni dio por terminada de manera anticipada la cobertura? O bien, ¿aplicará las condiciones que resulten aplicables, por ejemplo, para fenómenos hidrometeorológicos, puesto que la construcción está incompleta y expuesta a la intemperie?

A lo largo de mi experiencia en el último año, no conocí casos concretos donde el asegurador haya dado por terminado o rescindido el contrato de forma anticipada, o en los que el asegurado haya notificado el cambio de riesgo, la agravación, para ser calificada por el asegurador. Es importante señalar que este aviso podría considerarse innecesario, porque la institución aseguradora sí conoce del cambio de la condición del bien amparado, de manera que la relación contractual queda sin mayor alteración, al menos durante el resto de la vigencia. ¡Ojalá no suceda un riesgo amparado durante tal lapso, porque la controversia sería inminente!

Ahora bien, cuando el asegurado pretende adquirir una nueva cobertura para un inmueble parcialmente dañado, resulta que el sector no tiene apetito por tales riesgos y, si llega a considerar el aseguramiento, por lo menos requerirá un dictamen de DRO para certificar la ausencia de riesgos estructurales. En este caso, aun si el daño es tan parcial que sólo una parte del inmueble se encuentra en rehabilitación y aun si el asegurado sólo es ocupante de una parte del edificio, de todas formas éste debe declarar que el mismo está intervenido para su rehabilitación, ya que de lo contrario la presunción más obvia del asegurador sería que el riesgo es diferenciado, es decir, se encuentra agravado.

Por ende, el medio desiste de cotizar el aseguramiento de un edificio con tales características, y el interesado, en el mejor de los casos, podrá obtener con ciertas restricciones un seguro de obra civil para amparar la reconstrucción y, si sabe contratar, adquirirá la cobertura adicional de daños a otra propiedad existente o endoso DOPA para cubrir, al menos parcialmente, los riesgos que no se pueden amparar con un seguro de tipo múltiple.

En el peor de los casos, el asegurado terminará reteniendo todo el riesgo si no puede obtener siquiera el seguro de obra o una parte importante del mismo, hasta que al menos se restaure la seguridad perimetral del edificio.

Sí, la vida empresarial continúa, pero sin un garante asegurador.



PRAAM

Intermediario de Reaseguro, S.A. DE C.V.

www.praam.com.mx

Miguel Á. de Quevedo No. 995 PB
Col. El Rosedal, CDMX, C.P. 04330
Tel.: 5689 3363
5689 6410

Apoyando la difusión de la cultura del seguro



Inaugura VR Integra

Oficinas Corporativas al Sur de la Ciudad de México

El 15 de agosto, VR Integra Agente de Seguros y de Fianzas inauguró su oficina de servicio al sur de la CDMX. En el evento, participaron directivos de afianzadoras, aseguradoras y reaseguradoras, quienes confían en la oferta integral que ofrece la compañía convocante en un mismo espacio.

El contador público Atilano Villa Sáenz, director general de la firma, expresó su alegría y agradecimiento a los asistentes: "Nos da mucho gusto contar hoy, en estas oficinas, con la presencia de algunos de nuestros más importantes clientes y de las principales empresas con las que trabajamos: las afianzadoras Sofimex, Aserta y Dorama; las aseguradoras Quálitas, Axa

y Zurich (como aseguradora y afianzadora), y nuestras reaseguradoras. A todos, gracias por acompañarnos. "Mi esposa Lety, mis hijos Javier y Gaby, Rodrigo y

Ale, así como Karla nuestra gerente de afianzamiento, Roberto nuestro gerente de seguros y un servidor, estamos felices de que estén aquí y les damos la más cordial bienvenida"

Durante su mensaje resaltó: "Es primordial agradecer a Dios que nos da la oportunidad de estar aquí todos juntos; le pedimos que nos siga bendiciendo y ayudando con más trabajo. También queremos agradecer a todos el gran apoyo que a lo largo de estos 17 años nos han brindado. Nos comprometemos con ustedes a seguir poniendo dedicación, esfuerzo y mucho corazón en todo lo que hagamos, con la prudencia requerida y la preocupación por nuestro público, porque sabemos que de este modo ganaremos clientes y amigos que nos acompañarán en el camino hacia el éxito y en el deseo de seguir adelante, mejorar y lograr la satisfacción de nuestros clientes. Por favor, sigan apoyándonos como hasta ahora".

De acuerdo con Javier Villa Romero, director general adjunto de la compañía, "VR Integra es una firma que nació para ofrecer una oferta integral a los agentes de seguros y de fianzas, de manera que ellos lleguen y se sientan contentos de estar con VR, de traer sus negocios y que esto les permita seguir creciendo".

Después de las emotivas palabras, los asistentes disfrutaron de un coctel especialmente preparado para ellos.



Comienza a diseñar la vida que tú quieres

Esquema de comisiones altamente competitivo



Horarios flexibles



Certificación ante la CNSF



Viajes a convenciones nacionales e internacionales



Desarrollo de cartera



Capacitación especializada en seguros

“Tus ventas vigentes te dan comisiones hasta 3 años”

Se parte del éxito, se parte de Orihuela Agente de Seguros, S.A. de C.V.

REQUISITOS:

- 21 años en adelante
- Sexo Indistinto
- Bachillerato concluido indispensable (Certificado)
- Vivir en la CDMX (cualquier Delegación)
- Excelente presentación
- Mínimo 1 año de experiencia en ventas cualquier ramo (Si no tienes experiencia en sector asegurador nosotros te capacitamos)

COMUNÍCATE

arturo.garcia@orihuelaseguros.com.mx
elena.neri@orihuelaseguros.com.mx
WhatsApp: 5569 786397 y 5563 472361



Orihuela Agente de Seguros SA de CV
@SegurosOrihuela



Ingeniería a prueba

Los daños estructurales por sismos en la Ciudad de México

Como se ha hablado hasta el cansancio, la Ciudad de México se encuentra sobre el lecho de un lago y la suave composición del subsuelo ha sido un reto para las construcciones que desde hace siglos se levantan sobre él.

Por: Iván SALCIDO

Los innumerables sismos que se generan en la costa y dentro del territorio continental se han encargado de poner continuamente a prueba a arquitectos e ingenieros, que tratan, contra toda lógica, de vencer la enorme fuerza de la naturaleza.

Son ya varios los sismos que en el último siglo han golpeado a nuestra ciudad, entre los que sobresalen el de 1957, cuando cayó el Ángel de la Independencia, evento que despertó en los científicos la curiosidad por investigar el efecto de las ondas sísmicas en el subsuelo; el de 1979, cuando un temblor derribó la Universidad Iberoamericana, que se encontraba en Taxqueña, aunque afortunadamente sin víctimas por la hora en que se presentó; el de 1985, cuando no tuvimos tanta suerte, ya que, en ese año, 800 edificios se colapsaron completamente, y, finalmente, el del 19 de septiembre de 2017, cuando un sorpresivo sismo volvió a dañar cientos de inmuebles, aunque no más de 50 de ellos colapsaron.

La lección fue clara: no estamos preparados y seguimos siendo vulnerables, así que sólo podemos estar seguros de que los temblores continuarán y de que dependemos de la resistencia de los edificios. Evitar que se caigan o lograr que por lo menos se mantengan en pie el suficiente

tiempo para poder realizar una evacuación es una de las metas de los reglamentos de construcción.

Adentrándonos un poco en los factores que provocan los daños, podemos mencionar que los más importantes son la magnitud del temblor y la distancia de su epicentro al lugar afectado, en este caso la Ciudad de México.

Por otra parte, cuando un sismo ocurre muchos kilómetros debajo de la superficie, en el llamado hipocentro, las ondas sísmicas suben y comienzan a viajar de manera horizontal, desde el llamado epicentro. Éstas, integradas por las ondas primarias (P), secundarias (S) y superficiales, viajan con una alta frecuencia, es decir, cada onda va seguida muy de cerca por la siguiente desde su origen, por lo que, mientras viajan, van perdiendo su fuerza y se van separando entre sí, cambiando su frecuencia de alta a baja. Para explicar esto, compararé los sismos de 1985 y 2017.

El primer evento telúrico sucedió a 400 km de la Ciudad de México; tuvo una magnitud de 8.1, fuerza que provocó que sintiéramos hasta las ondas primarias, que viajan más rápido y pierden su fuerza primero, en forma de movimiento trepidatorio, y tuvo una frecuencia de dos segundos entre onda y onda, lo que afectó especialmente a los edificios de 8 a 15 pisos, ya que por su altura vibraron más.

El segundo terremoto ocurrió a tan sólo 120 km de la capital y tuvo una magnitud de 7.1, es decir, 32 veces menos fuerza que el de 1985. Pero, aunque no tuvo tanta energía, la corta distancia nos hizo sentir toda la fuerza de las ondas, ya que venían muy cercanas una de la otra desde el epicentro (frecuencia alta) y habían viajado sin perder su fuerza, y el espacio de un segundo entre cada una de ellas provocó que ahora los edificios afectados fueran los bajos, es decir, aquellos de 4 a 8 pisos, ya que éstos fueron los que más vibraron en esta ocasión.

Así que ya podemos entender por qué ciertos edificios se convierten en las víctimas de determinado temblor: un sismo cercano trae una alta frecuencia que ataca a los edificios bajos; por el contrario, un sismo lejano llega con una frecuencia baja que ataca a los edificios altos. Ésa es la clave.

Ahora bien, ¿por qué unas construcciones cayeron y otras quedaron ilestras? La localización geográfica de los edificios hace que unos sean más susceptibles que otros, debido, entre otras cosas, al tipo de suelo. A esto se suman muchos otros factores, como el golpeteo entre los edificios en los que no se respetó el espacio entre sus colindancias; un mal diseño; el uso de materiales deficientes; la subutilización de edificios, ya que muchos inmuebles son utilizados como bodegas o fábricas y el sobrepeso en las estructuras también es causa de un desplome; la fragilidad, ya que, por ejemplo, los edificios en las esquinas suelen ser los más dañados por ser rígidos en dos colindancias y frágiles donde se encuentran las ventanas, y la fecha de construcción del inmueble, puesto que los edificios construidos después de 1985 cumplen con unas especificaciones de construcción que los deja mucho más protegidos que los edificadas antes de esa fecha, así que el mayor riesgo en los sismos del futuro reside en ellos y lo más preocupante es que representan la mayoría de los edificios con los que cuenta la ciudad.

Como podemos ver, estuvimos y estaremos en problemas. Incluso si pudiéramos predecir dónde ocurrirá el siguiente temblor y utilizáramos los datos de su magnitud y distancia, sólo podríamos saber cuáles edificios estarían en mayor peligro para tratar de evitar pérdidas humanas, pero las estructuras no tendrían la misma suerte. Ante tal dinámica, sólo nos queda el amparo de un buen seguro.



México
Claims and Risk
Management

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



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

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

Oviedo #9, Colonia las Granjas, Hermosillo, Sonora CP 83250
informacion@mexicoclaims.com | 52 (662) 2123048
www.mexicoclaims.com



Compartiendo experiencias

Y lecciones aprendidas del sismo de 2017

En el marco de la 28.a Convención de Aseguradores AMIS, celebrada en mayo, diversos especialistas participaron en un panel de discusión donde expusieron las lecciones aprendidas a raíz del sismo del 19 de septiembre de 2017, ya que, a casi un año de éste, hay mucho por hacer, resolver y prevenir.

Aspectos a considerar

Bernardo Klinge, director técnico de Mapfre, destacó que 2017 fue un año sumamente complicado para México en cuestiones de desastres naturales, ya que en menos de 30 días contamos con 2 tormentas tropicales, 2 huracanes y 2 terremotos de gran magnitud; sin embargo, a pesar de esto, nuestro país no tuvo una crisis económica importante y esto se debió en gran medida a la penetración del sector asegurador, que, aunque todavía no llega a un nivel óptimo, continúa en crecimiento, pues cada vez son más las personas que están aseguradas tanto en el Ramo de Vida como en el de Daños.

De acuerdo con él, 2017 significó una gran prueba para el sector, puesto que evidenció el alcance real de la protección de un seguro de daños y la cantidad de protegidos existentes. Se recibió un total de 71 mil 500 reclamos, de los cuales al menos 71 mil están concentrados en pólizas de daños. Hoy, a casi un año de los sismos, ha sido atendido ya un 66% de las solicitudes. Una constante que se ha visto en Latinoamérica es 80-20, es decir, el 80% de las reclamaciones por sismos suelen venir de seguros de casa habitación provenientes de casos hipotecarios y el 20 restante, de personas que lo hacen por propia voluntad.

Fortaleza del sector financiero y asegurador

El doctor Eduardo Reinoso, director general de ERN, afirmó que los temblores no fueron ninguna sorpresa, dado que actualmente vivimos con la conciencia de que este tipo de desastres puede pasar en cualquier momento y estamos expuestos a ellos, tanto así que nuestro Reglamento de Construcciones incluye desastres de este tipo.

En la Ciudad de México, por ejemplo, la respuesta sísmica ha cambiado por la extracción del agua, debido a que, al sacar este líquido

del suelo, la tierra se hunde, lo que provoca los agrietamientos que salieron a la luz durante el temblor. Este tipo de cosas son las que debemos considerar y corregir, ya que el terreno está cambiando.

Uno de los mayores riesgos que presentaron los edificios dañados por los sismos fue lo que llamamos "planta baja débil", la cual se debe a la existencia de grandes espacios libres, sin muros interiores, que son utilizados como estacionamiento. Se ha insistido en esto desde hace mucho tiempo, ya que, si no se pone un plan en acción, en los siguientes sismos volveremos a ver las mismas consecuencias. Es importante regular nuevamente la obligación de que las delegaciones revisen los edificios, una medida que se quitó en 2004, ya que a consecuencia de esto tenemos malas construcciones, algo que vimos el año pasado: edificios nuevos que colapsaron de la parte de en medio, debido a que la calidad de las construcciones está bajando mucho.

Además, al revisar a detalle los edificios como el del Colegio Rébsamen o el de la colonia Condesa, se llegó a la conclusión de que colapsaron porque sucedió algo que se llama "banquito", un fenómeno que consiste en que dos edificios se golpean y, al dispersarse la energía, puede ocurrir que el menos resistente caiga. Así que esto no sucede porque estén viejos, sino porque las estructuras están pegadas, ya que son construcciones que así se hacían en los años 50 y aún existen muchas así; sin embargo, no siempre es por este fenómeno que se caen, ya que son muchos los factores que intervienen en ello.

Protagonismo del sector asegurador

Gabriel Sánchez, director de operaciones de GMX, expuso que, como sector, a veces pensamos que las regulaciones son un poco estrictas, sin embargo, ellas nos ayudan a ga-

rantizar la correcta recuperación de negocios de los reaseguradores.

Los sismos del año pasado nos demuestran que el seguro es el mejor instrumento financiero para proteger a las personas, las empresas y el mismo gobierno de este tipo de catástrofes.

En cifras, de las 70 mil solicitudes de indemnización que se levantaron por el 19S, entre el 60 y el 70% ya están pagadas; de las 48 mil reclamaciones, cerca de 40 mil corresponden a créditos hipotecarios y seguros de hogar.

Este tipo de eventos son clave para que el sector asegurador tenga un gran protagonismo, pero no fue así debido a la baja penetración que tenemos.

Recordemos que sólo el 6.5% de las casas en México están aseguradas por decisión propia y un 20% adicional por créditos hipotecarios, es decir, en todo el país, únicamente la cuarta parte de ellas cuenta con un seguro.

En 2017 se vieron casos de condominios donde sólo 4 de 20 departamentos estaban asegurados. Por ello es evidente que debemos trabajar de manera directa con el gobierno en la protección de edificios.

Respuesta de ajustadores ante la siniestralidad en escuelas

Los daños causados por los 2 sismos de septiembre son de mil 200 millones de pesos, de los cuales, hasta finales del primer semestre del año, se ha ajustado el 80%, quedando pendiente sólo un 20%.

El verdadero asesino

Finalmente, Horst Agata, director general de Gen Re y reasegurador con amplia experiencia en catástrofes, mencionó que los daños aumentarán con el crecimiento de la Ciudad de México, ya que esto nos hará cada vez más vulnerables y propensos a tener siniestros importantes, pues "los sismos no matan, lo que matan son los edificios".

Cumplimos 20 Años de Servicio



SOMOS UNA DE LAS PRINCIPALES FIRMAS DE AJUSTADORES
A NIVEL NACIONAL Y CONTAMOS EN NUESTRAS FILAS
CON **65** AJUSTADORES CON REGISTRO LA **CNSF**

Nuestros números nos respaldan

+ 110,000

Siniestros Atendidos

(+ 1,200 Incendios, Pérdidas
Consecuenciales, entre otros)

105

Catastróficos

(+ 16,500 reclamaciones entre
Terremoto, Huracán y FMH)

31

Oficinas Establecidas

(En todo el territorio Nacional)

DESEMPEÑO Y ATENCIÓN DE CASOS CON HONESTIDAD Y VOCACIÓN DE SERVICIO

DIRECTIVOS Y COLABORADORES

EXPERIENCIA PROMEDIO DE MÁS 23 AÑOS.

INNOVACIÓN & TECNOLOGÍA

SISTEMA DE CONTROL Y ADMINISTRACIÓN
DE RECLAMACIONES Y AJUSTES.

VERSATILIDAD DE SERVICIOS

SERVICIOS ESPECIALIZADOS, MULTIDISCIPLINARIO,
DIVERSAS UBICACIONES, DE ACUERDO A
LA NECESIDAD DEL CLIENTE.

ADMINISTRACIÓN DE SINIESTRALIDAD

CUENTAS ESPECÍFICAS, ADEMÁS DE
OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS Y
COSTOS DE ATENCIÓN.

**SOMOS MIEMBROS ACTIVOS DE AMASAC ADEMÁS DE SER COLABORADORES
CON OTRAS ASOCIACIONES DEL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO E INTERNACIONAL**

Asignación de siniestros las **24** hrs. los **365** días del año

Tels: (55) 5579 9230, 31 y 43 | Nextel: (55) 5948 4532 y 5948 8138 | matriz1@equity.com.mx

Matriz Méx. | Acapulco | Aguascalientes | Cabos | Cancún | Colima | Cuernavaca | Culiacán | Chihuahua | Durango
Guadalajara | Hermosillo | Juárez | León | Mérida | Mexicali | Méx. Nte. | Los Mochis | Monterrey | Morelia | Oaxaca
Puebla | Pto. Vallarta | Queretaro | San Luis Potosí | Tampico | Tijuana | Toluca | Tuxtla Gutiérrez | Veracruz | Villahermosa



Como aseguradoras de caución en España

Aserta e Insurgentes arrancan operaciones

Las aseguradoras Aserta e Insurgentes, ambas de Grupo Financiero Aserta, han iniciado finalmente sus operaciones formales en España. Aunque ya desde hace 3 años contaban con oficinas en este país, fue el 19 de julio de 2018 recibieron la autorización para desempeñarse como aseguradora de caución, lo que les permite operar ahora los ramos de fianzas, seguro de caución y seguro de crédito. Con motivo de este acontecimiento, entrevistamos al licenciado Enrique Murguía Pozzi, su director general.

De acuerdo con él, la visión de la compañía es “que, en México, el mercado está más o menos saturado y la fianza es un commodity. El 80% del mercado depende de la obra pública, de contratos o inversión, por lo que siempre van a estar estancados, y hay una sobreoferta, por lo que se bajan los precios o se aflojan las condiciones para el cliente. Por tanto, el reto más importante es desarrollar mercados privados y hacer conciencia de las garantías de obligaciones entre ellos”.

Enrique declaró: “Desde hace 4 o 5 años decidimos internacionalizarnos. España nos agrada muchísimo porque, mientras muchos ven un mercado de 60 millones de euros, nosotros vemos un nicho de 700 millones de euros, por el mercado de garantías que aún no está atendido, ya que el 90% está en manos de los bancos y no a cargo de las afianzadoras o aseguradoras de caución”.

Además, explicó que las garantías son el reflejo de la economía de los países: “El valor del mercado del sector público se da en función de la obligación de garantizar contratos y normalmente es de un 10%, mientras que en lo que respecta al sector privado depende de su capacidad o promoción. A nivel mundial, el tamaño del primero se relaciona con la economía e inversión en infraestructura y el del segundo con qué porcentaje de personas se afianzan en cada país. En el mundo se habla del 10% porque históricamente se ha establecido ese porcentaje como pena convencional en caso de incumplimiento, aunque en Estados Unidos es del 100%, en Canadá del 50% y en países sudamericanos como Brasil del 20%. Luego entonces el mercado se mide con base en las garantías”.

Este sector de garantías las tiene el banco a través de las cartas de crédito o los créditos documentarios, que son un medio de pago emitido por una entidad solvente, generalmente un banco, independiente del contrato que dio su origen. La carta de crédito se emplea, en términos generales, en la compra y venta de mercancía o bienes; sin embargo, este instrumento puede utilizarse en otros contratos, y de hecho es un recurso muy usado y un campo fértil para las aseguradoras de caución. Como Enrique señala: “Muchos creen que las cartas de crédito sólo son instrumentos de pago, pero, en comercio internacional, no suponen un instrumento de pago sino una garantía en caso de incumplimiento de contrato”.

Así pues, él asegura que “ésa es la razón por la que el sector bancario a nivel mundial maneja entre un 50 y un 60% de toda la industria de garantías” y que por ello, en España, van “con la idea de rescatar todo este mercado que en los últimos 70 años ha estado en poder de los bancos, y dar importantes ventajas a los clientes a través del seguro de caución”.

La carta de crédito:

“Cuando el cliente usa una carta de crédito, ocupa su línea de crédito bancario, es decir, utiliza su crédito real y no créditos contingentes. En España, si se usa la garantía bancaria, se reporta como utilizado el crédito, por lo tanto, se merma la capacidad de crédito con el sector bancario. Hay una entidad que mide la utilización de garantías y esto le resta capacidad al cliente para utilizar el financiamiento”.

“Esto se debe a que allá los bancos piden garantías líquidas, es decir, depósitos en efectivo. Cuando llegamos a España y quisimos rentar en Paseo de la Castellana, nos pidieron una garantía bancaria. Tenemos una relación con un banco de México, así que se nos ocurrió pedir una fianza, sin embargo, no hubo poder humano para conseguir el otorgamiento de la misma, así que tuvimos que desembolsar 40 mil euros en efectivo y pagar el 4% como prima”.

Según sus propias palabras, “es entonces cuando vez la problemática y piensas en el emprendedor español que, al requerir el doble del capital para cumplir el capricho del avalista y financiar su proyecto de inversión, se encuentra en una situación crítica, ya que no hay condiciones para emprender”.

Seguro de caución:

A diferencia de la carta de crédito “Las aseguradoras de caución no operamos así, aunque es claro que, en una operación de alto riesgo, posiblemente será necesario pedir un bien colateral o inmobiliario, o efectivo. El 97% de las operaciones de nuestro grupo son a través de garantías quirografarias, que por su capacidad técnica y financiera implican una verdadera palanca de desarrollo. De esta manera, si después de analizar la capacidad técnica de alguien, se confía y otorga una garantía, entonces las líneas no reciben un impacto inmediato”.

“En México, el seguro de caución es una opción más para el fiado y el beneficiario, que no va desplazar a la fianza”.

La principal diferencia en entre una fianza y seguro de caución:

“Para hacer válido un seguro de caución, hay que presentar los documentos y el certificado que la aseguradora tiene que pagar; luego se repite el proceso en contra del tomador del seguro, que fue el que incumplió. En fianzas, primero se tiene que determinar la responsabilidad del fiado y una vez determinada se paga. En otras palabras, en uno pago y luego averiguo; en el otro averiguo y luego pago. Si desmenuzamos esto, el seguro de caución, se trata de un producto más demandado, que claramente tiene otras condiciones técnicas, es un poco más caro, tiene otro nivel de omisiones de intermediación y posee otra estructura de riesgo”, profundizó.

Sus expectativas en España, durante los próximos 5 años, son conseguir un 10% del mercado español, para ello operan con los modelos globales, un área jurídica, recursos humanos y sistemas, y mantienen una estructura esbelta. Buscan trabajar con los 100 corredores de seguros que tienen contacto con las empresas españolas, y continuar creciendo ahora que tienen presencia en 8 países.

Ildefonso Sánchez, casi 5 décadas en fianzas

Ildefonso Sánchez Pérez, director general de Sánchez Coppe y Asociados, S.C., tuvo su primer contacto con el sector afianzador en mayo de 1969, por lo que prácticamente tiene 50 años de trayectoria en fianzas y 30 con su despacho. Él ingresó a Fianzas Atlas a los 17 años; desde ahí fue escalando posiciones y aprendiendo, hasta que ocupó el cargo de subdirector de operaciones y decidió salir y fundar su empresa.

Revista Siniestro tuvo la oportunidad de hablar con él acerca de varios temas. A continuación te compartimos nuestra charla.

Revista Siniestro. ¿Cuál es el papel del agente de fianzas?

Ildefonso. Estoy convencido de que debe involucrarse en el proceso desde la emisión, los trámites previos, hasta que la fianza queda cancelada. El agente de fianzas no puede ser un levanta pedidos, como los conocemos desde hace 50 años, sino que debe ser una persona profesional que revisa, analiza, asesora, está pendiente, da seguimiento y se involucra por completo en un caso, si se llega a presentar una reclamación, hasta que el problema queda resuelto. Ése debe ser el papel del agente,

debe agregar valor en el enlace entre la afianzadora, el fiado y el beneficiario.

RS. Si no existieran las fianzas, ¿a qué problemática nos enfrentaríamos?

Ildefonso. No sé cómo responder a esto porque estamos muy acostumbrados a que desde hace muchos años existen las fianzas, probablemente tenemos evidencia de dos mil años de su existencia. Entonces, pensemos de otra forma la pregunta: ¿cómo funcionaría un mundo sin garantías? Quizá de ninguna forma, porque sólo, si conociéramos a una persona y confiáramos en que ella aceptaría la obligación, podría funcionar, pero no conocemos a todos y además incluso nuestros conocidos pueden fallarnos.

RS. ¿Por qué te dedicaste a trabajar en fianzas?

Ildefonso. Primero porque necesitaba trabajar y luego porque me empezó a gustar lo que hacía y comencé a sentirme importante. Aunque era estudiante, la necesidad me había llevado a trabajar desde los 15 años en una fábrica de medias, como mensajero, pero a los 17 años un vecino me dijo que ha-

bía una compañía de fianzas en la que necesitaban a alguien. Entonces me puse mi saco y mi corbata, y fui a entrevistarme con un señor que ya murió hace muchos años, Carlos Carpinteiro, que era el jefe de expedición de Fianzas Atlas. Él me entrevistó y luego por ahí se asomó Jorge Orozco, que ya era el gerente general, y me contrataron. Ingresé a la afianzadora el 2 de mayo de 1969 como auxiliar de expedición.

Después conocí a Bernardo Ramos, quien murió hace unos años y era uno de los decanos de la Nacional Compañía de Seguros y lo que ahora se conoce como director de agencia. Platiqué con él y le dije que quería renunciar y comenzar a dedicarme a la venta, así que empezó a enseñarme sobre seguros y me dio asilo en su oficina durante dos años.

Así fue como inicié. Más tarde fundé Sánchez Coppe y Asociados, y nos mudamos a la calle de Descartes. La primera persona que contraté ahí fue un mensajero, que ya no está con nosotros. Así es como las cosas suceden: vas creando y vas cambiando. Aquí, en esta casa, ya tenemos 20 años y hoy mis hijos también están participando.

Seminario

EL PODER
DE VENDER
con Helios Herrera

Iniciamos en
OCTUBRE

- Más de 00200 graduados **satisfechos**.
- 74% **aumentó** la cantidad de ventas.
- 68% **incrementó** el monto promedio de cada venta.

¡Inscríbete ya!

Contáctanos en:

✉ poderdevender@hhconsultores.com

☎ (55) 4084-4278

Menciona que nos viste en la revista Siniestro para recibir una promoción especial.



Ante daños a terceros

La obligación de la Responsabilidad Civil

“Toda persona es responsable no sólo de sus propias acciones sino también de las de aquellos que estuvieran bajo su cuidado, como menores, empleados o trabajadores”.

La Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (Amasfac), sección CDMX, llevó a cabo el Seminario de Responsabilidad Civil, donde los ponentes fueron el Área especializada en suscripción de RC de GMX Seguros, así como el Área de Sinistros de la misma compañía.

La responsabilidad civil es una obligación legal que consiste en reparar, sustituir o indemnizar el riesgo o daño creado por una negligencia o impericia directa, si nosotros mismos ocasionamos el perjuicio, o indirecta, si una persona bajo nuestra responsabilidad lo produce.

Como individuos o ciudadanos tenemos responsabilidades por hecho propio, hecho ajeno, riesgo creado y propiedad de las cosas.

Las pólizas de responsabilidad civil atribuyen el derecho de indemnización directamente al tercero dañado, a quien se le conoce como beneficiario del seguro.

Responsabilidad Profesional del Agente de Seguros

Este producto está dirigido a agentes, persona física o moral, autorizados por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas para realizar actividades de intermediación en la contratación de seguros y fianzas. Además, cubre a personas morales contratadas con la finalidad de asesorar sobre la administración de programas de aseguramiento integral de bienes patrimoniales a cargo de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.

En este tipo de responsabilidad, se debe hacer un análisis del procedimiento interno del despacho o de los flujos que tiene su operación (flujos de proceso), ya que de esta manera rastreamos dónde estuvo la omisión o el error. También se debe analizar los hechos que dan pie al reclamo, ajustando el siniestro a través del apoyo de un ejecutivo de siniestros y del ajustador de la compañía para el cálculo de la pérdida.

Es de suma importancia que la revisión se extienda hasta las leyes y reglamentos correspondientes, ya que con estos existe

la pauta para definir las obligaciones reales de los profesionales involucrados.

La vigencia de esta cobertura debe ser al menos de un año, ininterrumpida y sin periodos al descubierto. Además, no podrá cesar en sus efectos, rescindirse o cancelarse anticipadamente.

Supuestos más frecuentes (ejemplos enunciativos)

- Inclusión o exclusión de incisos en pólizas grupales.
 - Falta de revisión de la póliza final (ausencia de coberturas o cambios de deducibles).
 - Falta de ingreso de primas por cheques trasapelados o instrucción incorrecta de cuenta de depósito para el asegurado.
 - Traspaso de cartera (claims made y gastos médicos con periodo de espera no cubiertos).
 - Omisiones de los empleados en los procesos establecidos.
- ## Riesgos a cubrir
- Hecho propio.
 - Hecho ajeno.
 - Riesgo creado.
 - Por la propiedad de las cosas.

NO ES MÁS RICO EL QUE GANA MÁS, SI NO EL QUE SABE GASTAR

Escucha a **Gianco Abundiz Cabrero**



todos los martes y jueves de 9 a 10 am



En línea: www.radiochapultepec.mx

Seguros, pensiones, créditos, fondos de inversión y más...

www.giancoabundiz.com

/GiancoAbundiz

/GiancoAbundiz

GiancoAbundiz





El papel del Promotor en Alamo Seguros

Mucho se habla de la figura del promotor dentro de las empresas de seguros, también se le ha denominado de muchas formas distintas, lo cierto es que su principal función es la de ser líder y un líder inspira y tiene como responsabilidad generar a su vez más líderes.

En Alamo Seguros tenemos como objetivo la formación de un equipo de agentes de ventas que sean altamente productivos y plenamente humanos. Su trabajo se enfoca en tres pilares principales:

- 1. Capacitación**
- 2. Acompañamiento**
- 3. Seguimiento**

La capacitación es una función continua, que se debe procurar en cada una de las etapas de desarrollo de un agente que lo ayude a mantenerse siempre actualizado.

El acompañamiento es el trabajo de día a día del agente en contacto directo con los clientes, en donde el promotor adquiere un rol de asesor para lograr que se sienta confiado con sus habilidades y pueda ponerlas en práctica.

El seguimiento es básico ya que sus resultados deben ser medidos y controlados para generar los beneficios ofrecidos.

Cuando un agente de seguros cuenta con el apoyo de un promotor comprometido, su desempeño y desarrollo dentro de la empresa se lleva en orden, siempre logrando escalar niveles y generando un profesional cuyo principal papel es el de transformar familias a través de la colocación de los productos que intermedia. Aquí es donde reside el verdadero valor de acompañar a un agente a lo largo de su carrera; en lograr que los beneficiarios y/o usuarios finales del seguro vendido, obtengan un servicio acorde a lo ofrecido.

Para poder desarrollar a un agente es muy importante conocerlo como persona integral, no solamente sus habilidades como vendedor sino también entender su contexto social y familiar, a fin de poder generar en conjun-



to un plan en el que sepa cuáles son sus posibilidades reales de obtener una posición, un desarrollo y un ingreso específico que sea proporcional al compromiso y productividad alcanzada.

En Alamo Seguros combinamos el plan de carrera de nuestros agentes con los sueños que quieren lograr. Buscamos que los incentivos sean acordes a lo que sus necesidades plantean, no solamente para el desarrollo de su trabajo, también pensando en sus objetivos personales.

A través de esquemas de comisiones variables buscamos que nuestra fuerza de ventas esté siempre en constante búsqueda de nuevos clientes, y a la par entendemos que este negocio puede generar ingresos importantes si cuidamos bien las carteras, por lo que la conservación de los negocios es igual de importante.

El promotor juega un papel principal en las historias de éxito de un agente de seguros al comprender que en este negocio, ambas partes aprenden siempre; y uno sin el otro, bien pueden obtener resultados, pero juntos lograrán multiplicarlos.

Para nosotros el líder o promotor debe ser una persona que tenga cualidades y capacidades para desarrollarse en ventas, pero también debe tener pasión, vocación de servicio para entender que los agentes de seguros son nuestro principal activo.

En Alamo Seguros el promotor tiene claro que su éxito principal se logra, cuando el agente alcanza un nivel de productividad acorde a la vida que desea tener, que sus clientes lo reconocen como un verdadero asesor y que al momento de la verdad su labor de ventas ha sido tan buena que los beneficiarios de un seguro obtienen la promesa que él vendió.



Enfoques de riesgo

Responsabilidad penal en caso de sismo

Lic. Jorge A. DOMÍNGUEZ HERNÁNDEZ

Responsable del Área Penal de Dominio
y Administración de Litigios, S.C.

Hay fechas que nos marcan en la vida. El terremoto que sacudió a la Ciudad de México el 19 de septiembre de 2017 fue uno de los eventos naturales más destructivos para los mexicanos, que trajo dolorosas pérdidas humanas y la lamentable pérdida de muchos patrimonios, como casas, departamentos y negocios, pues, como sabemos, muchos nuevos edificios se vinieron abajo y se descubrió que no contaban con los requisitos necesarios para ser construidos y entregados a las familias.

¿Qué sucedió en nuestra maravillosa Ciudad de México? El gobierno comenzó a otorgar apoyos que no eran acordes a la verdadera pérdida sufrida con respecto al inmueble.

El ámbito asegurador, en esta ocasión, debe observar la situación desde dos enfoques.

El primero, desde la perspectiva de la persona que perdió su vivienda o negocio y que por alguna u otra razón no contaba con algún seguro que cubriera un evento como el terremoto en cuestión. Por un lado, los seguros de habitación generalmente no cuentan con dicha cobertura y casi en su mayoría se realizan mediante un coaseguro o bajo cláusulas específicas para dichos eventos. Por otro, al no contar con la cultura de la protección, se puede pensar que contar con un seguro para nuestro patrimonio es costoso, pero si realizamos un análisis de costo-beneficio resulta altamente recomendable —y no se diga menos de la importancia de contar con un seguro de vida, aunque en esta ocasión nos estamos enfocando en los inmuebles—.

En un segundo enfoque están las empresas, mejor denominadas como personas morales, que sin ser entes tangibles cuentan con personalidad jurídica. Muchas de ellas afirmaban que no se les podía fincar una responsabilidad de carácter penal al incurrir en una indebida ejecución de la construcción de los inmuebles, ya sea por haber infringido la normativa o por el empleo de material de baja calidad a pesar de conocer el daño que ocasiona el uso de éste.

Antes, en materia penal, siempre se indicaba que los responsables sólo podían ser las personas físicas, en este caso las personas que construyen, llámense ingenieros, arquitectos, responsables de obra, etcétera, por lo que se solía afirmar: “No hay problema, no hay manera de meter a la cárcel a la empresa”. Ahora, con los cambios y reformas que ha experimentado nuestro Sistema Penal, hoy en día no es del todo correcta dicha frase. Si bien es cierto que no hay forma de privar de la libertad a una empresa, dentro de una carpeta de investigación se puede fincar responsabilidad a la persona moral, tal como lo señala el propio Código Nacional de Procedimientos Penales que establece en su artículo 421, en términos generales, que: “Las personas jurídicas serán penalmente responsables de los delitos cometidos a su nombre,

por su cuenta, en su beneficio o a través de los medios que ellas proporcionen, cuando se haya determinado que además existió inobservancia del debido control en su organización”.

Entonces, para que la persona jurídica pueda ser responsable penalmente de los delitos cometidos es necesario que se presenten las siguientes situaciones o requisitos:

Que el delito sea cometido a su nombre, por su cuenta, en su beneficio o a través de los medios proporcionados por ella. Esto significa que, aunque el delito no se cometa a su nombre o por su cuenta, bastará con que el beneficio obtenido sea para ella o se usen para cometer el delito los medios propios de la entidad jurídica.

Que se haya determinado que existió inobservancia del debido control en su organización. Es decir, que el delito se llevó a cabo por no existir en la entidad el control interno o las políticas adecuadas para evitarlo, o bien, que, aun existiendo dicho control o políticas, no hubo la vigilancia o supervisión adecuada para cumplir con ello y así evitar que la empresa o entidad jurídica en general pueda ser usada para cometer algún delito.

Para la determinación de la responsabilidad penal de la persona jurídica de que se trate no es requisito alguno que la conducta tipificada como delito sea llevada a cabo por los representantes legales, administradores, socios o accionistas de la persona jurídica, por lo que el delito puede ser cometido por cualquier agente, sea empleado de la entidad o no, sea que actúe en representación de la persona jurídica o no, independientemente del nombre o cargo que desempeñe, ya que para imputar la responsabilidad penal a la entidad bastará que el delito se cometa a través de los medios proporcionados por la misma, es decir, usando los medios de que se vale la persona jurídica para llevar a cabo sus actividades. Lo anterior no implica que los representantes o cualquier trabajador queden exentos de su actuar ilícito.

Los casos que pueden servir como un precedente para entender la seriedad del impacto regulatorio serían los escándalos enfrentados por empresas multinacionales conocidas, en las que sus empleados llevaron a cabo, con o sin conocimiento de la alta dirección, actos que en su momento fueron objeto de investigaciones administrativas y judiciales y que, en algunos casos, ocasionaron sanciones para la entidad, como suspensión de actividades, prohibiciones y hasta la disolución de la misma.

Por lo anterior, podemos concluir que para las personas físicas es altamente recomendable contar con un seguro de casa habitación para eventos fortuitos y naturales, como los terremotos, y con un seguro de vida para no dejar en desamparo a los seres queridos; mientras que para las personas morales es vital contar con un seguro que les brinde asistencia jurídica para no dejar de lado los riesgos y las consecuencias que implica su actuar, puesto que en la actualidad se les puede fincar responsabilidad penal, lo cual afectaría el prestigio de la empresa y en el peor de los casos provocaría su disolución.



INTEGRATE
CON LOS
MEJORES

GRUPO KC
EMPRENDE
AHORA

BUSCAMOS:

- Jóvenes emprendedores entre 23 a 30 años.
- Preparatoria o Licenciatura terminada.
- Altamente competitivos.
- Entorno de alto nivel.
- Requerir ingresos a partir de 60 mil pesos mensuales.

OFRECEMOS:

- Entrenamiento continuo.
- Metodología efectiva de venta.
- Coaching comercial.
- Doble cuaderno de bonos.
- Reconocimiento como viajes nacionales e internacionales
- Auto a los mejores agentes más productivos.
- Horarios flexibles.
- Comisiones no topadas.



SÉ PARTE DE NUESTRO
GRAN EQUIPO DE AGENTES
INGRESA A NUESTRO PORTAL Y DATE DE ALTA
www.anagente.anaseguros.com.mx



#EstasEnBuenasManos



www.anaseguros.com.mx