

Usa su póliza de gasto médico menor y evita un posible cáncer

REVISTA Siniestro

SEGURO DE VIDA, GASTOS MÉDICOS, SALUD, FIANZAS, AUTOS Y MÁS

“Procuremos juntos tu bienestar”

NÚMERO 50 | AÑO CINCO

ABRIL 2019

DIRECTORA GENERAL: LAURA EDITH ISLAS YÁÑEZ

Ventajas de un Seguro Educativo

Asistenciadoras y Aseguradoras

De la mano para ofrecer
soluciones a la población
más vulnerable



Twitter: @RevSiniestro
Facebook: www.facebook.com/revistasiniestro
Instagram: @revistasiniestro
www.revistasiniestro.com.mx

 **Quálitas**
COMPAÑÍA DE SEGUROS

25
AÑOS

Aseguramos autos
cuidamos personas



Te invitamos a formar parte de nuestro **Círculo Mascota**

Descubre todos los beneficios que te ofrece nuestra membresía

Con Círculo Mascota adquieres cuatro tipos de asistencias para ti y para tu mascota con un servicio las 24 horas del día, los 365 días del año

Asistencias

Para la mascota

- Asistencia veterinaria telefónica
- Referencia de clínicas veterinarias
- Concierge Mascota

Hogar

- Vidriería
- Cerrajería
- Plomería
- Electricista

Médico

- Ambulancia terrestre
- Coordinación de Citas Médicas
- Orientación Medica Telefónica

Legal



www.masservicios.com.mx

¡Al cuidado de tu mejor amigo!



www.facebook.com/MASasistencias/



[@MAS_asistencias](https://twitter.com/MAS_asistencias)



www.linkedin.com/company/masservicios

¡No dejes de circular, aunque hayas tenido un accidente!

Al contratar la **Cobertura Auto Sustituto**, si llegaras a sufrir un accidente que implique pérdida parcial o total de tu auto, **Quálitas** te apoya para que puedas rentar un vehículo mientras tu coche es reparado, u obtienes la indemnización por la pérdida total.

¡Agrega la **Cobertura Auto Sustituto** a cualquier paquete de cobertura amplia!



25 AÑOS

Aseguramos autos cuidamos personas

qualitas.com.mx
ASISTENCIA OPERATIVA QUÁLITAS
01 800 800 2021





Ventajas de contar con un seguro educativo

Adriana Oropeza Flores

Directora Editorial, Revista Siniestro

El seguro educativo o educacional es un producto de ahorro ofrecido por las compañías de seguros, que pertenecen al ramo de Vida Individual y que garantiza la devolución del dinero ahorrado por el contratante, durante una cantidad específica de años, para la educación de sus hijos.

Un método financiero regulado, que te asegure que tu dinero no perderá valor con el paso de los años, es una excelente manera de formar y mantener un capital para los estudios de tus hijos. Hoy está comprobado que la mejor herramienta para cumplir ciertos objetivos en nuestra vida es el seguro.

En el caso de los productos educativos, el contratante debe ser mayor de edad y el beneficiario puede tener, dependiendo de la aseguradora, desde un día de nacido hasta 20 años. El periodo mínimo de contratación, es decir, el tiempo de duración del ahorro es de un lustro. Para este tipo de pólizas, se puede establecer como moneda el peso mexicano, el dólar estadounidense o la UDI (Unidad de Inversión). Los pagos, según la compañía, son mensuales, trimestrales, semestrales o anuales.

Los asesores aconsejan contratar el seguro educacional cuando el beneficiario tiene poca edad, ya que así el ahorro es mayor y el rendimiento obtenido es más favorable. También recomiendan elegir la UDI como moneda, porque de esta forma se conserva el valor del dinero.

Si no estás seguro que con la Suma Asegurada contratada sea suficiente para el pago de los estudios de tu hijo, también puedes hacer aportaciones voluntarias, las cuales incrementan el monto de tu ahorro, esta se entrega al finalizar los años del periodo de contratación. Se puede recibir el dinero en una sola exhibición o en las mensualidades convenidas desde la firma del contrato.

Al adquirir un producto de esta naturaleza, es fundamental asegurarnos de que tengamos la cobertura de exención de pago de primas por fallecimiento o invalidez total o permanente. Esto nos garantiza que, si el titular fallece durante el periodo vigente de la póliza, el beneficiario recibirá el total de la Suma Asegurada y el contrato se respetará en tiempo y forma.

En el caso del producto Educación Asegurada, de General de Seguros, si el contratante fallece en el periodo de vigencia, los beneficiarios podrán obtener un anticipo del 15% del total de la Suma Asegurada, como ayuda en gastos del sepelio. Si el caso fuera de una enfermedad terminal, el anticipo puede ser hasta del 30%.

En caso de que el beneficiario fallezca antes de recibir el ahorro, se devuelve el dinero acumulado durante la vigencia de la póliza. Algunas compañías, como Insignia Life, regresan la cantidad que resulte mayor entre el ahorro y el valor de rescate.

Existen 14 compañías con productos de ahorro para la educación registradas en el Recas de la Condusef (cuadro 1). La mejor recomendación que te podemos hacer es que te acerques a tu agente de seguros y platicues con él para analizar cuál sería tu mejor opción.

Cuadro 1. Compañías con seguros educativos registradas en el Recas

Compañía	Producto
AXA	EduAhorro
General de Seguros	Educación Asegurada
GNP	Seguro de Educación
Insignia Life	Dibujando su Futuro
MetLife	EducaLife
Atlas	Previ Beca
Inbursa	Educa
Allianz	OptiMaxx Educación
Seguros Azteca	Protección Educación
Bancomer	Meta Educación
Seguros Monterrey New York Life	SeguBeca
Mapfre	Plan Superación Plus
Banorte	Seguro Educativo Banorte
HSBC	Becahorro



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 EDITORIAL:

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.: 5386 9711
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 5 • Número 50

CERTIFICADO DE LICITUD DE CONTENIDO:

No. 16656

TALLER DE IMPRENTA:

Asturias No., 139
Col. Alamos, C.P. 03400
Ciudad de México.



"Procuramos juntos tu bienestar"

PUBLICACIÓN: Mensual

ABRIL 2019

www.revistasiniestro.com.mx

Las entrevistas publicadas son casos reales con nombres ficticios para proteger su identidad y son publicados con su autorización.

Crece el sector asegurador mexicano 3.2% en 2018

Iris Porras Martínez

Reportera

El director general de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), Recaredo Arias, presentó las cifras del crecimiento del sector asegurador en sus diversos ramos.

Así pues, aunque se esperaba un crecimiento del 6.5% en términos reales, la desaceleración económica en el país, la cancelación de pólizas a nivel gubernamental en octubre de 2018 y la inflación dieron como resultado un crecimiento real del 3.2%, o del 5.4% si se hace el ajuste de las primas de póliza de daños de Pemex.

A pesar de ello, Recaredo Arias dijo que el sector asegurador es sólido y que no se espera un efecto negativo. Asimismo, indicó que, en materia de monto y liquidez, las diversas compañías cuentan con los activos necesarios para enfrentar los compromisos contractuales.

De acuerdo con la conferencia, Seguro de Vida Individual creció un 16%, lo cual se reflejó en el desarrollo del sector asegurador en general. Gracias a la adquisición

de seguros de vida individual para el ahorro, con aseguradoras ligadas a bancos, mientras que en 2017 se obtuvieron 124 mil 943 millones de pesos, en 2018 se registraron 144 mil 911 millones de pesos provenientes de este ramo.

Seguro de Grupo tuvo un crecimiento razonable del 8.5%; sin embargo, después de las modificaciones a la ley relacionada con este producto, se presentó un decrecimiento del 8.3% en la venta de seguro colectivo.

Accidentes y Enfermedades tuvo un incremento considerable. Accidentes Personales creció un 7.8%; Gastos Médicos, un 11.9%, y Salud, un 8.4%, lo cual es muy bueno, ya que este último ramo, según Recaredo Arias, estaba muy estancado.

Seguros de Autos desaceleró debido a que la venta de vehículos nuevos decreció en un 7.1% durante 2018 y a que la promoción de compra de seguros fue menor. No obstante, mejoró la comercialización, no ligada al financiamiento automovilístico, de sus productos. Esto se debe a que el seguro de auto es obligatorio y a que se ha hecho constante difusión de las cifras de robo de vehículos, ilícito que presenta una tendencia al alza.

Con respecto al pago de indemnizaciones, el presidente de la AMIS declaró que en 2018 se desembolsó un monto de 317 mil 422 millones de pesos, lo que representa un crecimiento del 3% si lo comparamos con el año anterior. Además, señaló que aumentó la cobertura de reclamaciones por el sismo del 19 de septiembre de 2017, y que se ha cubierto el 70% de ellas.

En Pensiones se observó un crecimiento del 13.4%, lo cual significó una recuperación para este ramo. Recaredo explicó que esto se debió a que las primas provenientes del IMSS, por pensiones de invalidez, fallecimiento y retiro, se incrementaron en un 20.9%, lo que, en buena medida, se relaciona con la gran labor realizada por las aseguradoras para llegar a los trabajadores y para que éstos cuenten con una suma asegurada al final de su vida laboral.

Por último, en relación con los créditos otorgados por bancos, aseguró que se ha trabajado para que sean convenientes para éstos y adecuados, en materia de liquidez, para el consumidor final.

DICTAMEN MÉDICO CERTER

HECHO POR PROFESIONALES

Por esta razón somos el mejor aliado de los Seguros de Gastos Médicos

DICTAMED

LO NUESTRO ES ACERTAR

www.nocralaselarom.com / contacto@nocralaselarom.com / 55 6690 4568



Memorias de prevención



Para tí Usuario

Lorenza Bravo, promotora de SIS Nova, nos compartió el siguiente siniestro, un caso en el que, a partir de una asesoría y una consulta de primer nivel con el ginecólogo, se evitó el desarrollo de cáncer en una asegurada.

Una asociación religiosa compró, gracias a las donaciones que había recibido, una póliza grupal. Al principio el contrato se celebró con otra compañía, pero, cuando llegó el momento de la renovación, el costo se elevó demasiado, por lo que ya no podía mantenerse.

Al enterarse de esta situación, Lorenza les habló de SIS Nova, una opción acorde con sus necesidades, cuyos precios les permitieron adquirir, además del seguro de gastos médicos mayores, uno de gastos médicos menores.

Como parte de los servicios que ofrece en su promotoría, ella asesoró a los asegurados con estas pólizas. Así fue como les platicó de las ventajas de contar con el seguro de gastos médicos menores, entre las que se encuentran las consultas de primer contacto con varios tipos de médicos, como ginecólogos, generales, internistas y pediatras.

Durante la asesoría que dio, una mujer joven se acercó a ella para consultarle si su deseo de querer embarazarse no generaría algún problema con la póliza. La asegurada jamás imaginó que Lorenza, más allá de conformarse con dar una respuesta positiva o negativa, le pediría ir con el ginecólogo para que la revisara y le hiciera una consulta de rutina.

Cuando la mujer hizo caso a la solicitud de su asesora y se practicó un ultrasonido, el especialista encontró algo raro e inusual en un ovario, por lo que le mandó hacerse unos estudios más profundos que descartaran un posible cáncer.

Por desgracia, el diagnóstico final arrojó que tenía varios tumores pequeños, por lo que entró a cirugía para que fueran retirados.

El procedimiento fue programado con médicos de la red, por lo que la atención, además de oportuna, fue ágil. Aunque los estudios le advertían del riesgo de perder el ovario por la cantidad de tumores que se observaban, esto no sucedió, ya que las formaciones eran muy pequeñas e incluso estaban encapsuladas.

Aprovechar los productos de gastos médicos menores significa prevenir enfermedades que, si llegan a desarrollarse, terminan en algo más grave. Si ella no hubiera asistido a consulta ginecológica, quizá se hubiera dado cuenta del cáncer demasiado tarde.

En este caso, la cirugía programada con médicos de la red bajó el costo del deducible y el coaseguro, por los que en conjunto pagó menos de seis mil pesos. Además, por si fuera poca la alegría, el tiempo de hospitalización también fue mínimo, ya que no estuvo más de cuatro días internada.

Hoy esta mujer se encuentra libre de cáncer y no requiere quimioterapias ni nada más que las consultas periódicas. Lorenza recuerda otro siniestro relacionado con una póliza colectiva. En éste, la secretaria de la empresa se enfermó de lo que ella consideraba una ligera gripe, razón por la cual nunca quiso ir con un especialista y se medicó con lo que siempre tomaba. Debido a esto, la enfermedad se agravó tanto que terminó hospitalizada por una neumonía realmente peligrosa.

Lorenza afirma que el cuidado preventivo es de suma importancia para la salud, por lo que se debe crear el hábito desde una temprana edad.

Para tí Agente

Hay un proceso para alcanzar el éxito y otro para el fracaso

La constancia te ofrece una larga permanencia

Adriana Oropeza Flores

Directora Editorial, Revista Siniestro

Por un lado, un hombre de 32 años, soltero, que tenía a su mamá como dependiente económico, contrató un producto de retiro a edad alcanzada de 65 años. La prima anual era de 58 mil pesos; la suma asegurada, de 550 mil pesos. A los ocho meses de contratación, el cliente falleció por SIDA. Meses después de su muerte, la mamá, quien era la única beneficiaria, recibió la cantidad total asegurada.

Por otro lado, un funcionario y dueño de una empresa, con menos de 40 años de edad, que estaba casado y tenía dos hijos, quería contratar un seguro dotal por 15 años, con una suma asegurada de un millón de dólares. Debido a que se trataba de una cantidad considerable, debía realizarse unos estudios médicos que aseguraran que se encontraba en perfecto estado de salud, pero no quiso porque, según él, no tenía tiempo. Además, se le ofreció una póliza para su carro, que rechazó en ese momento.

El fin de semana posterior a su negativa, mientras conducía en carretera, tuvo un accidente de gravedad, por el cual ingresó varias veces al hospital. En total presentó 32 fracturas. Su estado de salud fue grave por varios meses. Dado que no contaba con ningún tipo de seguro —ni de gastos médicos mayores ni de vida ni de auto—, su patrimonio se vino abajo después de tantas cirugías.

Ambos siniestros fueron reales. Los escuchamos del licenciado Adán García Figueroa, promotor de Grupo Nacional Provincial y socio de Aspro-Gama, quien este año cumple 25 años de dedicarse a los seguros.

Él estudió Actuaría y, aunque no terminó la carrera, desarrolló el gusto por el aspecto financiero de los seguros. Después de entrar a trabajar en GNP, decidió estudiar Administración de Empresas por las tardes. Más tarde se especializó en Finanzas.

Los casos relatados al inicio son un ejemplo de cómo la vida puede cambiar en segundos, o bien, de cómo se puede desarrollar una enfermedad en el cuerpo, que es capaz de terminar con nuestra vida, sin que tengamos conocimiento.

La prevención es fundamental y Adán encontró su pasión al convertirse en promotor. En la actualidad, tiene 60 agentes a su cargo en la promotoría que dirige, pero por ella han pasado más de 300 personas que no terminaron su proceso, abandonaron la carrera al poco tiempo o simplemente ya no regresaron.

“La parte más importante y a la vez más difícil de ser promotor es la recluta y el desarrollo, puesto que se trata del combustible de la carrera. No sirve de nada que tengas la materia prima, en este caso, los seguros, si no funcionas para reclutar gente y para ayudarlos a consolidar su carrera”, considera.

Aunque acepta la importancia de conocer las condiciones generales, lo más importante para Adán es saber relacionarse con los clientes y prospectos, para lograr transmitirles las ventajas de un seguro y sobre todo ofrecerles un servicio de valor. “Ser constante es lo que

permite al asesor permanecer”, afirma. Él está consciente de que todo tiene un proceso, incluso la muerte, por lo que la carrera de agente también posee uno.

A sus intermediarios les recomienda tener metas bien claras, tanto personales y familiares como profesionales; que sepan bien a dónde quieren ir y hasta dónde quieren llegar.

“Saber priorizar te enseña qué ofrecer”, declara. Él asegura que esto contribuye a su éxito y a la conservación del 96% de su cartera de clientes.

Finalizó la entrevista asegurando que hay cinco puntos clave en el desarrollo de un promotor:

1. Saber prospectar.
2. Tener en mente que hay un proceso para alcanzar el éxito y otro para el fracaso, por lo que nuestra misión es identificarlos y seguir el correcto.
3. Generar conciencia de que somos empresarios y no empleados.
4. Cuidar y desarrollar los hábitos, identificando los malos y potencializando los buenos.
5. Aprender a diferenciarnos de los demás agentes y promotores.

MUTUUS
SALUD INTELIGENTE.

La **Primera membresía de gastos médicos mayores** que llegó para revolucionar el mercado.

EL SERVICIO QUE MERECEAS AL PRECIO QUE PUEDES.

Mutuus Salud inteligente,
SIN DEDUCIBLE Y SIN COASEGURO

Por sólo
\$460
Pesos Quincenales

LAMP MEX
CANCÚN 19
20 AL 23 OCTUBRE



Los 4 puntos cardinales del agente de seguros

2da parte

Gustavo Ferrato

Guerrero de las ventas

Vender con ética

Esta frase, que hasta parece de otra época, representa quizás la parte más importante de nuestro trabajo. Recordemos que la ética estudia la moral y determina qué es lo bueno y cómo se debe actuar.

Cuando hablamos de la ética de un vendedor, estamos hablando de la conducta que éste presenta como representante de la empresa para la que trabaja, pero también de la manera en que muestra su propia persona, ya que ambas cosas van de la mano. Ser ético no sólo se trata de vigilar nuestras acciones sino también las de los demás, ya que tenemos la obligación personal, moral y profesional de denunciar a un tercero si nos enteramos de que está actuando de manera incorrecta.

Un buen agente logra que los clientes sigan confiando en las bondades del seguro, pero un mal vendedor o funcionario provoca no sólo que la empresa pierda clientes sino también que la industria en general pierda confiabilidad y credibilidad. Hay muchísimos agentes y empresas que se guían por ejemplares códigos de ética, y lamentablemente el mal desempeño de unos pocos elementos muchas veces genera una mala reputación para todos. Es vital comprender que nuestro verdadero propósito no es cerrar una venta sino ganar la confianza y la lealtad del cliente a través de un producto o servicio que solucione realmente sus necesidades, es decir, que le permita hacer frente a sus miedos y anhelos.

Ser ético en nuestra industria implica, entre otras cosas, utilizar un enfoque honesto, no inventar respuestas, poner los intereses del cliente por encima de los nuestros, no mentir, no hablar mal de la competencia para ganar una venta, ofrecer un buen servicio siempre, no presionar al prospecto y no vender algo que el cliente no necesite.

Mantener una conducta ética proporciona beneficios a todos los niveles. Por

ejemplo, al agente le brinda satisfacción moral, profesional, personal y laboral; a la industria le genera una mayor credibilidad al despejar las dudas que a veces surgen sobre nuestro actuar, y al cliente le da la tranquilidad de que no sufrirá inconvenientes económicos en el momento de presentar una reclamación.

Actitud

Dejé este tema para el final porque considero que es el más importante. Al respecto, debo decir que de nada sirven los consejos, los comentarios o los cursos que puedas tomar si no hay actitud. Ésta es algo que se trabaja día a día, sin importar la cantidad de tiempo que tengas en el negocio.

Hablar de la actitud en la vida de un agente de seguros requeriría todo un libro, pero resumiré en algunas líneas las ideas que, en mi opinión, ayudan a mejorarla.

Tú no vendes sino que el cliente compra. Si desarrollas día a día este concepto te aseguro que vas a quitarte una gran presión. Muchos se estresan al pensar que, para vender, tienen que conocer a fondo las condiciones, los productos y las objeciones, cuando en realidad lo fundamental es conocer a fondo al prospecto que está sentado al frente. Es cierto que siempre hay que perfeccionar las habilidades y las técnicas, pero la clave es mejorar la comunicación y la forma en la que sirves a tu cliente. No trates de convencerlo de hacer algo que no quiere o no es bueno para él.

La venta es la oportunidad de conocer al cliente e identificar cómo puedes ayudarlo. Es por eso que debes lograr una conversación exploratoria mucho más enfocada en tu cliente que en tus servicios. Ése es el aprendizaje. Si logras conocer más sobre la necesidad del cliente y esto cambia el enfoque con el cual ofreces tus servicios, habrá valido la pena la conversación aun si no se concreta una compra.

Tu principal misión es detectar la necesidad del cliente y ofrecerle un producto o servicio congruente. Esto significa que siempre tiene que existir una relación de ganar-ganar y que debes desarrollar el arte de saber profundizar en él, no en ti.

A él no le importa demasiado que le digas lo bueno que eres. Vender no es hacer que tu cliente se vaya con un producto que no necesita sino detectar cuál es el mejor producto para él, de acuerdo con sus anhelos, sueños o necesidades, y ofrecerle opciones para que pueda acceder a él. Al final la decisión de compra es suya.

El “no” es parte del trabajo, así que no te lo tomes personal. Sé que esto suena duro y hasta incomprensible, pero el rechazo es más frecuente de lo que te imaginas, así que debes acostumbrarte a él. En realidad, el prospecto no te rechaza a ti o a tus servicios, sino que simplemente te comunica que en ese momento no es lo que necesita o que no puede acceder a ello. Detrás de un “no” se esconde una infinidad de razones que a veces sólo el cliente sabe.

Por último, debo decirte que esta carrera es una de las más electrocardiográficas o volubles en el mundo. Nuestra actitud tiende a subir y bajar en cuestión de minutos. Así que quisiera recomendarte tres cosas para superar los picos bajos:

1) Comienza el día con quince minutos de lectura sobre temas que tengan que ver con nuestra actividad. Hay miles de libros o videos que te van a ayudar al respecto.

2) Termina siempre tu jornada con algo bueno. Si lo último que te sucedió fue que no vendiste o te cancelaron una reunión, no vuelvas aún a casa. Mejor pide un referido a un amigo, entrega una póliza o haz algo productivo. Llega siempre a tu casa con algo bueno.

3) Evita a las personas tóxicas y negativas. Trata de rodearte de colegas que estén en un buen momento e inspírate en ellos. Pídeles compartir un café, que seguramente nunca te van a negar, y aprende de ellos. Trata de observar cómo se levantan de los fracasos, cómo aprenden de las experiencias y cómo toman lo malo como una oportunidad.

Me despido de ustedes con una de mis frases de cabecera, unas palabras de Bob Burg: “En igualdad de condiciones, las personas siempre preferirán hacer negocios con las personas a las que conocen, con aquellas que les gustan y en las que confían”

Asistenciadoras y aseguradoras

Soluciones para la población más vulnerable

El cliente no debe dejar su póliza en un cajón sino aprovechar los servicios de asistencia con los que cuenta.

Sin lugar a dudas, cada cambio de sexenio trae nuevos retos. Por ello, la licenciada Gabriela Villagrán, directora comercial de MAS Servicios, señala que hay mucho por hacer en materia de seguros y asistencias para las poblaciones más vulnerables de México.

La empresa que dirige ha creado productos que atienden diversas necesidades de distintos grupos sociales. Entre los beneficios que ofrece se encuentran envío de médico a domicilio, atención en accidentes de trabajo, consulta dental, asesoría legal, servicios funerarios, seguro por muerte accidental, apoyo en caso de ser víctima de bullying o agresor, y asistencia para mascotas.

Para MAS Servicios, el punto es estar al tanto de las necesidades que hoy tienen los mexicanos. Es una realidad que el grueso de la población no tiene la posibilidad de contar con la asesoría personalizada de un agente de seguros, pero sí tiene la necesidad de cobertura. Por ello, esta empresa está trabajando en llevar el servicio de asistencia a un nivel masivo, que ten-

ga tanto una cobertura sencilla o de fácil entendimiento como la característica de poderse usar y cobrar en el momento del siniestro.

De acuerdo con la experiencia de Gabriela, el tema de asistencias tiene un impacto social muy importante. En la actualidad, ella y su equipo impulsan una caravana de salud, llevando a algunas poblaciones los servicios de médicos, dentistas, nutriólogos y abogados. Con esta acción marcan la diferencia.

El sector asegurador y las asistenciadoras tienen un reto importantísimo, que el cliente haga tangible el seguro, pero no a través de un siniestro grave sino mediante el uso de los servicios de asistencia. Esto impedirá que el cliente guarde la póliza.

Por ejemplo, el seguro de autos puede tener varias coberturas, dependiendo de qué ofrezca la aseguradora a su cliente como valor agregado. Por tanto, el contratante tiene la posibilidad de contar con asistencia de grúa, auxilio vial, gestión vehicular, normatividad vehicular, chofer o taxi ejecutivo, servicio legal, protección contra el robo de identidad —que ha crecido un 300%—, y blindaje contra delitos cibernéticos.

Las asistencias que se brindan deben estar de acuerdo con lo establecido por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, y con la naturaleza del producto principal. Así pues, en Vida, tienen que ver más con temas de salud, por ejemplo, consultas a domicilio o descuentos; en Gastos Médicos, están la cobertura dental y la asistencia en viajes desde el punto de vista médico; en Casa Habitación, son usuales los servicios tanto de plomería como de cerrajería, pero menos comunes los de pintura y diseño de interiores.

Es importante lograr que el cliente use las asistencias incluidas en su seguro, porque así éste siente que tiene algo más que una póliza que decidió contratar y se queda con una experiencia grata que le demuestra que tomó una buena decisión al adquirirla. Esto sólo se consigue con el trabajo conjunto de agentes, aseguradoras y asistenciadoras.

MAS Servicios tiene alternativas para todos:

Soluciones viales. Como servicios de grúa, cerrajería automotriz, referencia de agencias o talleres, suministro de gasolina, cambio de llanta, paso de corriente, taxi o chofer ejecutivo y gestoría automotriz.

Soluciones legales. Como asesorías en casos familiares, civiles, mercantiles y penales, derivados de hechos de tránsito, y en problemas de robo de identidad, delitos cibernéticos, bullying, sucesión y seguridad social.

Soluciones médicas. Como servicios de ambulancia, médico general a domicilio, referencia de especialistas y hospitales, laboratorios, asesoría médica y nutricional telefónica, check up y caravanas de salud.

Soluciones en el hogar. Como plomería, electricidad, cerrajería, vidriería, armado de muebles, pintura y diseño de interiores.

JÓVENES CONSTRUYENDO EL FUTURO

Asociados y Clientes que se han sumado al Programa, los invitamos a inscribir a sus participantes en nuestro programa de capacitación.

Con el objetivo de dar conocimiento teórico-práctico para facilitar la inclusión de los jóvenes en el Sector Asegurador.




DURACIÓN 88 Horas (18 sesiones)

MODALIDAD Presencial

INICIO 11 de Marzo de 2019

HORARIO 8:00 a 13:00 hrs.



SIS Nova transforma la industria de la salud en México



Israel Rosillo, Director Comercial.

SIS Nova crece a pasos agigantados. Esto fue reflejado en los resultados de la compañía al cierre del 2018, por su parte, Carlos García Director General dio la bienvenida a los asistentes y comentó algunos de los avances para el 2019 y las nuevas alianzas comerciales con asistenciadoras.

José Ramírez, Director de operaciones presentó el nuevo portal de agentes y la emisión en línea de GMM individual cuyo enfoque tiene como objetivo primordial darle simplicidad y autonomía a la fuerza de ventas para poder administrar mejor su cartera, pero sobre todo, que los tiempos de respuesta reduzcan de manera significativa para poder tener más captación de clientes. El Dr. Paulino Decanini, VP ejecutivo, agradeció el compromiso y la fidelidad a la compañía por parte de los agentes dejando claro que el fin de SIS Nova es seguir transformando la industria de salud en México, dando más acceso a servicios integrales de salud en todo el país.



Carlos García Garza, Director General.



José Juan Ramírez, Director de Operaciones.



Paulino Decanini, Director Ejecutivo.

Finalmente, Israel Rosillo, Director Comercial en la Ciudad de México, dio gracias a los asistentes, a quienes les reiteró que estos resultados no se hubieran podido obtener sin la fuerza de ventas.

Teniendo como fondo los aros olímpicos y el pebetero encendido dio por inaugurado el coctel de kick off 2019.





Premia Álamo Seguros a sus agentes campeones

En días recientes, Álamo Seguros llevó a cabo la Comida de Campeones, en el Salón Multicentro Holiday Inn de Morelia. A lo largo de este evento, se reconoció y premió a los mejores agentes del 2018, quienes alcanzaron o superaron los objetivos que se habían planteado. Alejandra Altúzar, directora general de la compañía, agradeció el esfuerzo de los intermediarios y la consecución de las metas. Además, reafirmó el compromiso de brindarles herramientas para su desarrollo tanto profesional como personal. También los exhortó



reforzaron los lazos entre los miembros de la familia Álamo Seguros. Finalmente, llegó el momento de la premiación. Como esta compañía sabe muy bien que los grandes logros deben reconocerse de forma coherente, los incentivos otorgados a los agentes fueron tan excelentes como su esfuerzo, pues se entregaron automóviles y boletos para las convenciones. El trabajo del personal administrativo, una pieza clave en la atención de los asegurados, también fue reconocido.



a continuar por ese camino de excelencia, a seguir brindando seguridad y confianza a las familias. De esta manera, retumbó en el lugar el eslogan de Álamos Seguros: "Trabajando por tu tranquilidad".

Después del discurso de la Dirección General, los agentes disfrutaron de una convivencia agradable, enmarcada por una comida, donde tuvieron la oportunidad de compartir momentos de calidad con compañeros y amigos. Así se



Quálitas celebra en Bellas Artes 25 años



25 AÑOS

Aseguramos autos
cuidamos personas

El 21 de marzo, Quálitas Compañía de Seguros celebró 25 años de exitosa trayectoria, con un majestuoso evento en el Palacio de Bellas Artes, al cual asistieron los primeros agentes de la aseguradora, los corredores de seguros, los directores de las diferentes oficinas en todo el país, los amigos y autoridades. El licenciado Joaquín Brockman Lozano, presidente ejecutivo de Quálitas, resaltó que, desde hace 12 años, Quálitas se ha mantenido como la compañía líder en productos de automóviles en México, con un 30% de participación en el mercado, lo que significa que tres de cada diez autos tienen una póliza de esta aseguradora. Quálitas emitió su primera póliza el 22 de marzo de 1994. En ese tiempo contaba con una oficina en la calle Capulín y un equipo de trabajo de 12 personas. Durante ese año logró emitir 1000 pólizas y contar con 115 agentes de seguros.



Lic. Joaquín Brockman Lozano, Presidente Ejecutivo.



Ahora dispone de 5 mil empleados, 14 mil agentes de seguros y 400 oficinas, con los que atiende más de un millón y medio de siniestros al año y asegura 10 mil autos cada día. A lo largo de estos primeros 25 años, Quálitas ha iniciado operaciones en El Salvador y Costa Rica, y próximamente



también estará en Perú. Además, tiene presencia en Estados Unidos, país donde busca dar servicio a los mexicanos que cruzan la frontera. De esta forma pone un pie en el mercado internacional. Desde 2005, Quálitas cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores. Gracias a su solidez, aunque tiene algunos accionistas extranjeros, ésta sigue siendo una empresa mexicana. “Nos estamos preparando para los próximos años. Analizamos las oportunidades para continuar como una empresa muy exitosa. Hay muchas razones para estar agradecido, como el apoyo de nuestros agentes que han confiado sus carteras en nosotros. Gracias a Dios que no se equivocaron. Todo ha sido una bolita de nieve que ha crecido.

Valoramos a nuestros proveedores de productos y servicios, que siempre se adaptaron a nosotros para ofrecer ventajas”. Afirmó Joaquín Brockman. “Agradecemos a nuestros asegurados porque no se guiaron por el dicho “más vale malo por conocido que bueno por conocer”. A ellos les damos un servicio personalizado y ajustado a sus necesidades. También estamos agradecidos con nuestros accionistas, porque nos apoyaron en los momentos en que la compañía requirió capital. Quiero agradecer de forma especial a Wilfrido Castillo, quien sin saber mucho de seguros puso su capital. Agradezco a mis compañeros por el esfuerzo y el trabajo, así como a las parejas de éstos por su comprensión. Quiero decirles a todos que este esfuerzo ha valido la pena, y



José Antonio Correa, Director General.





deseo celebrar con ustedes este día tan especial". Manifestó el licenciado Brockman.

Por su parte, el director general de la aseguradora, José Antonio Correa, habló de que el trabajo y disciplina; son dos pilares en los que descansa la filosofía de Quálitas, así como dar un servicio de excelencia y mantener bajos costos.

Ricardo Ochoa Rodríguez, presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, expresó: "Es un privilegio estar celebrando esto con ustedes, cuyo significado alude al liderazgo, la calidad, el crecimiento y el dinamismo, rasgos distintivos de Quálitas, la aseguradora que se ha transformado y que ha logrado convertirse en un actor relevante del sector". Además, extendió una felicitación a Joaquín Brockman, a José Antonio Correa, a los colaboradores y a todos los agentes ahí reunidos.



Ricardo Ochoa, Presidente Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Finalmente, la licenciada Blanca Velázquez, directora de oficinas foráneas, presentó el concierto de Angèle Dubeau, una de las más destacadas violinistas de su generación, quien, a lo largo de una excepcional carrera de casi 40 años, ha tenido presencia en las grandes salas de concierto de todo el mundo y ha cosechado numerosos premios. Ella se distin-

gue por ser una de las pocas violinistas clásicas en el mundo, que ha sido galardonada con discos de oro, por ventas que superan las 600 mil unidades durante toda su carrera. Además, su obra discográfica se ha reproducido más de 35 millones de veces en más de 100 países. Al finalizar el concierto, Quálitas ofreció un cóctel a los invitados.



Pasión en buscar alternativas para asegurar a más mexicanos

Mariana y Marco Antonio Galván Enríquez, intermediarios de Orihuela Agente de Seguros S.A de C.V, nos hablan de su trayectoria en esta maravillosa carrera que, en sus propias palabras, "te permite conocer a mucha gente, a la que puedes ayudar en los momentos más difíciles, y también te da la posibilidad de tener una vida plena, ya que si trabajas de forma organizada desarrollas libertad financiera y personal".

Ambos cuentan con una oficina en calzada de Tlapan 2513, Col. Xotepingo, Del. Coyoacán, donde reciben todos los días a los asegurados, pero iniciaron su carrera como agentes de seguros en etapas diferentes.

Marco Antonio, quien comenzó hace 28 años en Orihuela Agente de Seguros, recuerda las palabras de aliento que recibió de don Tiburcio Orihuela—fundador de la empresa-, (q.e.p.d.): "Yo confío en tí". En ese momento no sabía nada de seguros, esta frase fue suficiente para detonar el principio de una maravillosa aventura. Por su parte, Mariana tardó en decidirse a iniciar. Aunque confiaba en que se trataba de una profesión que podía desarrollar, sólo pensaba en un obstáculo, la falta de conocimiento. Sin embargo, una vez que dio el paso, gracias a la capacitación que le han brindado en Orihuela Agente de Seguros, su carrera también ha ido en ascenso.

Ambos sienten pasión por lo que hacen. Mariana descubrió que las ventas, el contacto con la gente, la labor cara a cara y la búsqueda de alternativas, para que el cliente cuente con la protección de un seguro de vida, eran lo suyo y le satisfacía brindar un servicio de protección óptimo a cada asegurado.



Marco afirma que el trato personal es fundamental porque, aun cuando la tecnología actual es impresionante, ésta no sustituye la explicación de los beneficios y los planes accesibles. "Precisamente esto nos ha llevado a asegurar a muchas familias mexicanas". Ellos consideran que el cliente es la pieza más importante y que por eso es vital escucharlo, saber qué le preocupa y apoyarlo para que esté tranquilo.

Marco Antonio recuerda que hace algunos años llegó a una escuela, donde tenía varios maestros asegurados, y que el director de ésta le negó el acceso porque estaba molesto con él, ya que lo culpaba de algo. Resulta que, de acuerdo con el director, una de las maestras había fallecido y su hijo no había recibido la suma asegurada. La indignación del señor era tanta que incluso lo amenazó con la cancelación de todas las pólizas de los maestros.

Al enterarse de esto, Marco Antonio se retiró y decidió investigar a fondo la situación. Así fue como descubrió que sí se había pagado el seguro, alrededor de

un millón de pesos. En cuanto pudo, regresó a la escuela para mostrar al director una copia del cheque que había sido entregado al beneficiario, en este caso, al hijo de la maestra. De esta forma, él no sólo limpió su nombre sino también el de la aseguradora, con lo que consiguió que sus clientes volvieran a confiar en él y en el sector asegurador.

Los dos agentes señalan que en esta carrera te debes actualizar siempre y reconocen que Orihuela Agente de Seguros no sólo los apoya con capacitación técnica sino también con aspectos más profundos del ser humano, como el manejo de emociones y el liderazgo, a través de una gran cantidad de cursos.

Para ellos, el siniestro es la oportunidad de cumplir la promesa que hicieron al vender una póliza. "Aunque un evento así denota algo fatal, quien cuenta con un seguro puede estar tranquilo, porque su familia tendrá recursos para hacer frente a ese momento tan difícil".

Mariana resalta que ser agente de seguros le da la posibilidad de ayudar a muchos mexicanos, que depositan toda su confianza en ella desde el momento en que les ofrece un seguro. "Una póliza de vida no existe para permanecer guarda-

da en un cajón. Yo siempre recomiendo a mis clientes que avisen a sus beneficiarios de la existencia de la misma, ya que muchas pólizas no son cobradas porque no se sabía de ellas. También les digo que es importante tener los datos del agente, porque éste debe estar al pendiente de ellos y dar un buen servicio, ya que no se trata de vender y ya sino de estar ahí en el momento que ellos lo requieran".

Por último, nos cuentan sobre su confianza de trabajar de la mano con Orihuela Agente de Seguros y en MetLife, y que por ello están seguros de que lo que ofrecen al cliente se cumplirá. Ambos se sienten contentos de formar parte de esta gran familia que cada día crece más y que además cumple los compromisos tanto con ellos como con los clientes. De acuerdo con Mariana y Marco, formar una carrera como Agente de Seguros les brinda la oportunidad de desarrollarse en todos los aspectos de la vida formando así un camino exitoso y con todo el compromiso de brindar siempre protección a nuestras familias mexicanas.



Con 35 años de ser el primer lugar

Grupo KC ratifica su liderazgo en MetLife



El 21 de marzo, MetLife llevó a cabo la ceremonia anual de premiación de sus mejores promotorías. Grupo KC se ha mantenido al frente por 35 años consecutivos como líder, obteniendo el primer lugar en ventas. Por ello, el licenciado Daniel Guzmán Ríos, quien dirige la promotoría, recibió un reconocimiento de manos de la directora general de la aseguradora, la actuario Sofía Belmar. Los premios fueron entregados en la nueva casa de MetLife, en la Torre Manacar. En el edificio de 22 pisos, Daniel fue aplaudido por ser una persona que,

Un sitio en el Hall de la Fama desde 2012

motivada por el amor a su familia, ha seguido los pasos de su padre y ha compartido tanto conocimientos profesionales como vivencias en la promotoría, acciones clave que han contribuido a desarrollar y expandir el negocio. Grupo KC, que hoy tiene presencia en Oaxaca, Guerrero, Nuevo León, Estado

de México y la Ciudad de México, ha pertenecido al Hall de la Fama desde 2012. No sólo forma parte del consejo consultivo de la aseguradora sino que mantiene su liderazgo en prima aplicada total y prima emitida total. Además, este año logró ventas superiores a 420 millones de pesos. Daniel es un líder que hoy suma una fuerza de ventas de más de mil agentes, los cuales siempre se están capacitando y enfocando en atender a sus asegurados.

Felicidades a Grupo KC.



Por su firmeza, determinación, disciplina y trabajo en equipo

Premian a los agentes Campeones de Grupo KC



El 21 de marzo Grupo KC entregó automóviles último modelo a sus ocho mejores agentes de seguros y uno de sus promotores. Para ello tuvieron como sede las instalaciones de MetLife en Plaza Carso. Allí los ganadores, acompañados por sus amigos y familiares, disfrutaron de un emotivo evento con el que vieron coronado el esfuerzo realizado durante todo un año.

El licenciado Daniel Guzmán Ríos reconoció el esfuerzo, la energía y la buena vibra de los campeones, a quienes agradeció por multiplicar el número de asegurados y ayudarlos a que estén bien atendidos. Además, afirmó que atributos como la firmeza, la aguerrida determinación, el trabajo en equipo y la disciplina los llevaron a recibir este premio.

Por su parte, el licenciado Gerardo Cas-



tro, director comercial de la compañía, expresó su reconocimiento a los campeones y entrevistó a cada uno de ellos. A lo largo de la conversación, los premiados señalaron como motor a sus hijos, por los que trabajan todos los días, y a sus esposas, quienes los apoyan de forma incansable. Además,

los agentes agradecieron a los promotores y resaltaron la importancia de no permanecer inmóviles frente a las metas, de buscar cómo alcanzarlas.

Es evidente que en Grupo KC la gente va hacia adelante, tiene sueños que cumplir, y busca inspirar al resto del equipo. Esto quedó comprobado cuando los agentes ganadores señalaron que 2018 fue un año complicado, pero siempre buscaron la manera de cristalizar sus sueños, como el de tener un auto y disfrutarlo con su familia.

Por último, los ocho campeones dieron gracias por el trabajo, al cual consideran una bendición. De esta misma manera ven a la gran familia de Grupo KC, ya que, en sus propias palabras, "siempre está presente en sus vidas, tanto en los momentos buenos como cuando las cosas no marchan al 100 por ciento, y todo el tiempo está ahí, a lado de ellos, para impulsar su desarrollo y consecución de metas". Así fue como, en medio de sonrisas y aplausos, se entregaron las llaves de los autos a los miembros distinguidos de KC.

¡Felicidades a los triunfadores!

- William Vinalay Bautista
- Gustavo Solar Tirado
- Carlos Verona Izaguirre
- Elizabeth Peñalosa Valdovinos
- Juan Carlos Corona González
- María Magdalena Armenta Cabrera
- Armando Palacios González
- Juan Carlos Rincón López
- Víctor Espinoza Montes de Oca



Cirugía programada

► Dra. Socorro Morales Reséndiz

Gerente Clínico, Nocrala Selarom

Para tener la seguridad de que un procedimiento será cubierto por las condiciones de una póliza, se recurre al servicio de cirugía programada, a través del cual la compañía aseguradora confirma, antes de la intervención quirúrgica, el pago directo al hospital de la red.

Cuatro son los requisitos que debemos presentar ante la compañía de seguros para realizar el trámite de este servicio:

Informe médico. El asegurado debe poner particular atención en que el documento esté correcta y completamente llenado por el médico tratante. Éste último tiene que manifestar en el informe sus datos personales y especificar si pertenece al grupo hospitalario de la aseguradora (red médica) o, en caso de que no, si aceptará el pago de honorarios emitido por la compañía. De faltar esta información, la remuneración se tramitará por la vía del reembolso.

Solicitud de reclamación de gastos médicos mayores o formato de aviso de accidente o enfermedad. Este documento debe ser llenado por el asegurado. Entre los datos solicitados se encuentran los referentes a la póliza (número, contratante, certificado, etc.) y los relativos al caso, como la fecha de inicio de los síntomas del padecimiento que se reclama y la fecha de la primera visita al doctor por esta causa.

Estudios que corroboren el diagnóstico. Por ejemplo, análisis de laboratorio, ultrasonidos, tomografías y resonancias magnéticas.

Identificación oficial del afectado y del asegurado titular.

Una vez que se reúnen los documentos, es necesario entregarlos a la aseguradora a través del agente de seguros, el bróker, el módulo hospitalario o la vía electrónica. El tiempo promedio de respuesta a la reclamación es de tres a cinco días, pero esto varía con cada compañía.

Al final, la aseguradora ofrece una de tres posibles respuestas: **Positiva.** Nos envían una carta de autorización en la cual se indica el diagnóstico, el tratamiento programado de acuerdo con el informe médico, el monto autorizado para la cirugía, el tabulador de honorarios correspondiente, el deducible y el coaseguro.

Negativa. Recibimos una carta en la que se explica la razón por la que no se puede programar la cirugía. Es importante tener en cuenta que en muchas ocasiones el rechazo se debe a que la institución no forma parte de la red de la aseguradora; el médico omitió colocar el diagnóstico o el procedimiento a realizar; los estudios entregados no corroboran la información referida, o la póliza no cubre el padecimiento.

Falta información o se requiere información adicional. Nos envían una carta en la cual se solicita algún estudio complementario, la historia clínica completa u otro documento necesario para emitir un dictamen.

El trámite es muy sencillo y nos evita sorpresas desafortunadas al confirmarnos si nuestro evento está o no cubierto por la aseguradora. Puesto que un gran porcentaje de cirugías se puede programar sin necesidad de ingresar por el área de urgencias de una institución hospitalaria, este servicio se ha convertido en un sinónimo de tranquilidad.

**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 título ejecutivo en la figura de la fianza

► Saturnino Castillo

México Claims and Risk Management, S.C.
scastillo@mexicoclaims.com

Hace poco me preguntaron por qué los pagos que realizan las instituciones de fianzas son considerados como títulos ejecutivos y en qué consisten éstos. Antes de responder a estas dudas es necesario comprender qué es un juicio ejecutivo mercantil y qué relación tiene con la fianza.

De acuerdo con la doctrina, un juicio ejecutivo mercantil es aquel que tiene el propósito de obtener el pago inmediato y llano del crédito reclamado, o bien, de conseguir que el tribunal se pronuncie a favor de una sentencia condenatoria de remate de los bienes que sirvan de garantía suficiente al pago del crédito en cuestión.

El derecho a instar el cobro o reembolso de una cierta cantidad pagada por una afianzadora, con cargo a la póliza de fianza, se encuentra contemplado en el segundo párrafo del artículo 290 de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas (LISF), artículo que a la letra plasma lo siguiente:

Artículo 290. En el caso de los seguros de caución, la certificación del pago prevista en la fracción II del artículo 158 de la Ley sobre el Contrato de Seguro deberá ser realizada por las personas facultadas por el consejo de administración de la institución de seguros de que se trate.

Tratándose de fianzas, el documento que consigne la obligación del solicitante, fiado, contrafiador u obligado solidario, con la institución, acompañado de una copia simple de la póliza y de

la certificación, de las personas facultadas por el consejo de administración de la institución de que se trate, de que ésta pagó al beneficiario, lleva aparejada ejecución para el cobro de la cantidad correspondiente y sus accesorios. El documento que consigne la obligación del solicitante, fiado, contrafiador u obligado solidario, con la institución, acompañado de una copia simple de la póliza y de la certificación, de las personas facultadas por el consejo de administración de la institución de que se trate, de que existe el adeudo a cargo de éstos, lleva aparejada ejecución para el cobro de primas vencidas no pagadas y accesorios de las mismas.

Las certificaciones a que se refiere este artículo harán fe en los juicios respectivos, salvo prueba en contrario.

De este artículo se desprende que las instituciones de fianzas, cuando acrediten haber pagado al beneficiario de la póliza la obligación garantizada con ella y cumplan con los requisitos que marca el mencionado párrafo segundo, gozan de la prerrogativa de solicitar por vía judicial, a través del juicio ejecutivo mercantil, el pago o reembolso de los importes desembolsados por ellas. Derivado de este proceso, el juez dicta un acuerdo que ordena el pago de lo adeudado y, en caso de negativa o de no concretar el pago, autoriza el embargo de aquellos bienes del deudor que sean suficientes para garantizar las prestaciones reclamadas. De esta manera la acción es mucho más expedita.

Conviene destacar los requisitos que deben cumplirse para que la vía ejecutiva mercantil esté a favor de una afianzadora, los cuales se contemplan en el segundo párrafo del artículo citado y son los siguientes:

Documento que consigne la obligación, es decir, el contrato principal.

Copia simple de la póliza de fianza.

Certificación, de persona facultada por el Consejo de Administración, de que la garante pagó al beneficiario.

Una vez cumplidos estos tres requisitos, se dice, en la terminología jurídica propia, que la acción que intente la afianzadora para solicitar el pago o reembolso del importe que ella cubrió "lleva aparejada ejecución".

Además de este método, las instituciones de fianzas gozan de otros beneficios para garantizar las obligaciones que asumen con la expedición de las pólizas, los cuales, por ser de otra naturaleza, requieren de un estudio por separado.

SOS



Mi ex empleado se robó mi cartera de clientes

Fernando Ruíz Guirado

Director General, Ormuz Soluciones Legales

¿Cómo proteges la información de tus asegurados? ¿Estás tomando las medidas necesarias? ¿Prefieres prevenir o lamentar?

La historia que te contaremos es más común y frecuente de lo que pensamos. Así que asegúrate de aprender la moraleja si todavía no lo has hecho.

Lupita, la asistente de Pedro, un agente de seguros que es amigo nuestro, tenía más de cinco años trabajando con él y se encargaba, entre otras cosas, de hablar a los clientes para renovar o cobrar su seguro.

Cierto día, Lupita decide conseguir un mejor trabajo y encuentra uno con mejores prestaciones y mejor sueldo, así que renuncia y se va con otro agente de seguros. Todo parecía muy normal hasta que Pedro descubrió una terrible sorpresa: la ex asistente no sólo se fue sino que se llevó los datos de los asegurados.

A ella se le hizo fácil hablar con "sus antiguos clientes" y decirles: "Hola, soy Lupita, ya no trabajo con Pedro, pero ahora puedo conseguirte un mejor precio en tus seguros y la opción

de pago a meses sin intereses". La mujer tenía una intención clara, pero ¿comprendía los efectos de su decisión?

Debes saber que una situación de este tipo trae serias consecuencias legales y económicas. Es importante que tanto tú como tu personal sean conscientes de que el robo de información es un delito y de que existe una autoridad especial, el INAI, que regula la protección de los datos personales. Por ello te recomendamos contar con:

Contratos de confidencialidad. Estos documentos te servirán como medida de prevención, ya que harán que tu personal lo piense dos veces antes de hacer un mal uso de la información a la que tiene acceso, y constituirán elementos de defensa en caso de que se presente un incumplimiento.

Medidas de seguridad. Implementa mecanismos para proteger los datos de tus asegurados. Esto te ayudará a evitar pérdidas económicas, molestias con tus clientes y problemas legales. Existen medidas de seguridad físicas, técnicas y administrativas.

Muchos agentes de seguros y de fianzas consideran que, para cumplir con la protección de datos personales, es suficiente contar con el aviso de privacidad. Sin embargo, la ley va más allá de eso, debido a que todos los días nos enfrentamos a situaciones de robo o suplantación de identidad.

Así pues, invitamos a todos los agentes a que sean más conscientes sobre el uso de la información que obtienen de sus asegurados, ya que en muchas ocasiones se trata de datos sensibles, como certificados de salud, información patrimonial, estados de cuenta y números de tarjetas de crédito, que requieren de la mayor seguridad posible.

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

VALUACIÓN, ASISTENCIA PERMANENTE, NEGOCIACIÓN DE DAÑOS Y LITIGIO.

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



29 CONVENCIÓN DE ASEGURADORES AMIS

Panorama de riesgos: las amenazas que enfrentamos

14 y 15 de MAYO



Keren Elazari

Experta internacional en Ciberseguridad



Felipe González

Presidente de España (1982-1996)

www.convencionaseguradores.mx

Aumenta el robo de automóviles estacionados

Roban 13,998 vehículos asegurados en dos meses

En 2018, el porcentaje de vehículos robados a nivel nacional, con uso de violencia, era del 63%; en 2019, fue del 60%.

La Oficina Coordinadora de Riesgos Asegurados (OCRA) nos comparte una comparación entre las cifras de robo de vehículos asegurados a nivel nacional durante el primer bimestre de 2019 y las correspondientes al mismo periodo pero del año anterior. Entérate con nosotros de las marcas de automóviles más robadas de acuerdo con las estadísticas (tabla 1).

En 2018, el porcentaje de vehículos robados a nivel nacional, con uso de violencia, era del 63%; en 2019, fue del 60%.

El Estado de México tuvo un comportamiento similar en ambos años. La marca Volkswagen sigue siendo la más robada, aunque ahora los criminales buscan más

modelos: Crafter Van, Derby, Eurovan Panel, Golf del 92 al 99, Lupo, Touraeg y Transporter Pasajeros. El total de vehículos asegurados robados en la entidad durante enero y febrero de este año es de 3853, lo que representa un 14% menos con respecto a 2018; sin embargo, aunque el número de vehículos robados con violencia bajó un 21%, el de estacionados incrementó un 8%.

En cuanto a la Ciudad de México, el total de vehículos robados asegurados en el primer bimestre de 2019 es de 1638, lo cual significa un incremento del 4%. El 47% del total se relaciona con el uso de violencia y el 53% restante con autos estacionados.

Los vehículos, cuyo índice de robo aumentó y que ahora se encuentran entre los más ultrajados, son el CR-V de Honda; el 251-650 de BMW; el Beat de General Motors, con un incremento del 467%; el Chevy de General Motors; el Sportage de Kia; el Attitude de Chrysler, y el HR-V de Honda. Además de tres modelos que merecen mención especial porque su tasa de robo tuvo un crecimiento exponencial: el Camión de caja seca de 4 x 2 de Mercedes Benz, el Freightliner y el Corolla de Toyota.

Los diez tipos de vehículos que continúan con una tendencia a la alza en robo y siguen en la delantera son Nissan Tsuru, General Motors Aveo, Nissan Versa, Nissan NP300, Volkswagen Vento, Yamaha 111-250, Volkswagen Jetta y Clásico, Nissan Sentra, General Motors Sonic y Nissan Tiida. Estos modelos constituyen el 40% del total de vehículos asegurados robados.

Tabla 1. Robo de vehículos asegurados.

Marca	Tipo	Total nacional									
		Con violencia			Estacionado			Total			
		2018	2019	% de incremento	2018	2019	% de incremento	2018	2019	% de incremento	% del total
Volkswagen	4x2 Caja de redilas	4		-100%			100%	4			0%
Volkswagen	Atlantic			100%	1		-100%	1			0%
Volkswagen	Caribe, Brasilia, Safari			100%	3		-100%	3			0%
Volkswagen	Combi			100%	2		-100%	2			0%
Volkswagen	Combi Panel			100%	1		-100%	1			0%
Volkswagen	Crafter Microbús			100%	1		-100%	1			0%
Volkswagen	Crossgolf	1		-100%			100%	1			0%
Volkswagen	Multivan			100%	1		-100%	1			0%
Volkswagen	Pointer Pick Up	1		-100%	4		-100%	5			0%
Volkswagen	Routan	1		-100%			100%	1			0%
Zanetti	251-650	1		-100%			100%	1			0%
Total general		9629	8386	-13%	5675	5612	-1%	15304	13998	-9%	100%
% de participación		63%	60%		37%	40%					

Tabla proporcionada por OCRA

El mejor aliado de las aseguradoras



Número ilimitado de eventos.



No afecta la garantía del vehículo.



Recuperación en áreas techadas o subterráneas.



Asistencia legal en caso de robo.



Cuerpo de recuperación especializado.

Más de **6,328** millones de pesos en activos recuperados.



14 y 15 de Mayo

Más de **19,800** vehículos recuperados

Lo/Jack®
LOCALIZA / RECUPERA / ENTREGA



Vehículos entregados en perfectas condiciones.



Efectividad de recuperación en caso de robo

9 de cada 10 vehículos son recuperados

Expertos en recuperación de vehículos robados.

☎ **01800 849 9053**

@LOJACKINFORMA

f /LOJACKMEXICO

www WWW.LOJACK.COM.MX

Sky/Jack y Sky/Track

Los GPS's de Lo/Jack
Vehículos con Telemetría



Cuando los riesgos no caben en un paquete

La póliza feliz de casa habitación

Carlos Zamudio Sosa

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

Cuando parece que todas las bondades de los seguros de casa habitación se han mencionado, sólo queda analizar los casos que, aunque no son tan inusuales, son complicados de suscribir. En esta ocasión, como ejercicio lúdico, proponemos un ejemplo de éstos, un asunto donde el ocupante no es el propietario del inmueble.

Antes de exponer el caso en cuestión, tenemos que hacer un paréntesis largo pero necesario para reconocer la increíble variedad de servicios que se ofrecen bajo el nombre de productos de seguro de casa habitación, en paquetes perfectamente estructurados que gozan de una excelente comercialización. En ellos, basta indicar el valor probable del inmueble o la suma asegurada deseada, cuando son de primer riesgo absoluto, para que el asegurador organice los valores amparables de los restantes activos y riesgos, como los contenidos de naturaleza electrónica o los bienes de valor, asignando cantidades a cada uno de ellos.

De esta manera, podemos adquirir, cual si fuese una cajita feliz de los expendios de comida rápida, una póliza feliz. Ésta abarca un atractivo abanico de servicios que, por supuesto, varían de acuerdo con cada asegurador. Entre los beneficios se encuentran desde tutores en línea, para orientar al ama de casa, hasta amplios servicios telefónicos, similares al concierge, para brindar ayuda en condiciones de emergencia que poco o nada tienen que ver con un daño material en los bienes asegurados, como traslados de grúa, asistencia de mecánicos, cambio de cerraduras y plomería. Por ejemplo, en mi caso personal me encontré con la agradable sorpresa de tener acceso a precios preferenciales en servicios dentales preventivos. Además, dentro de la póliza feliz se suelen establecer premios por fidelidad al producto.

Así pues, nos encontramos con un mundo feliz, como el título de la novela de Aldous Huxley. Sin embargo, he aquí que la vida me ha deparado el interpretar el riesgo de otra manera.

En mi experiencia personal, al tener que trasladar necesidades expresas a una compañía y al poder acceder al mercado por medio de potentes intermediarios, entre un universo de tal vez 25 aseguradores, elegí a uno para que me ayudara a satisfacer una necesidad específica: amparar simultáneamente, con un solo contrato, a mi esposa, arrendadora de una pequeña propiedad amueblada, y a su arrendatario. Mi objetivo subyacente era muy claro: evitar la subrogación cruzada o el embate de los vecinos contra mi esposa en caso de siniestro catastrófico atribuible al inquilino.

Gracias a mi experiencia como evaluador de riesgos, determiné que la explosión era el mayor de ellos, ya que daña los bienes propios, los del inquilino y los de los terceros colindantes. Por tanto, para cubrir el riesgo de responsabilidad civil, se requería al menos un 500% del valor conjunto de los bienes propios o de los del inquilino. Esto es así si consideramos que los vecinos tienen activos similares y si suponemos la exposición a lesiones o muerte ordinaria.

Debía tener en cuenta que, en relación con valorar la vida, el estado de Sonora es excepcional, pero ésa es otra historia. Además, si atendía las condiciones del código aplicable, el valor a suscribir para la responsabilidad civil tenía que ser, por fijar un parámetro, diez veces mayor a la inversión propia, ya que debe considerarse una indemnización por muerte más próxima a la exposición al riesgo. Sin embargo, no quería complicar aún más la suscripción con valores aparentemente tan asimétricos. Así empezó la odisea.

No necesito una póliza feliz sino un producto que me permita trasladar el riesgo con una buena suma asegurada para la responsabilidad civil cruzada entre la

arrendadora y el arrendatario, en caso de que no fueran suficientes las sumas para daño directo a edificio y a contenidos, y que, sobre todo, impida la subrogación entre las partes objeto del contrato de arrendamiento.

En otras palabras, la póliza debe, en caso necesario, pagar a cada parte su propia pérdida y defender indistintamente al propietario y al inquilino, incluso bajo una sola suma asegurada. Así tiene que ser porque se presupone que los vecinos no discriminan ni se dedican a investigar quién tiene la culpa originaria sino que demandan a ambas partes por igual, en pocas palabras, a quien resulte responsable. Además, se debe considerar que, en caso de demanda por parte de la arrendadora o del arrendatario, las directrices de la responsabilidad objetiva, en relación con poseer o usar activos, favorecen a la parte afectada.

Entre las sorpresas del mundo del seguro, me he encontrado con que, aunque conozco lo que se requiere, no podemos adquirirlo. La única opción que nos han ofrecido es contratar dos seguros, uno por cada parte interesada, el del inquilino obviamente por responsabilidad civil de arrendatario. Después de un mes de negociaciones, los brókeres no han encontrado una institución que acepte vincular los contratos para evitar la subrogación.

No quiero adelantarme a los hechos, pero parece obvio que el mercado masivo no tiene espacio para atender una solicitud aislada, lo que trae un detrimento a los intermediarios que cada día se esfuerzan en trasladar los riesgos de sus clientes. Claro que algunos somos muy necios y no nos conformamos con una simple negativa.

¿Podemos afirmar que trasladamos convenientemente un riesgo cuando el cliente tiene un crédito para adquirir una casa habitación y, como ocupante, todavía no tiene derechos plenos pero sí obligaciones? ¿O cuando el asegurado es el hijo que ocupa la casa construida por sus progenitores, quienes viven en otro domicilio pero podrían ser llamados a juicio? ¿O cuando la casa está ocupada temporalmente por la tía, el sobrino, la amistad o cualquier persona, independientemente de si paga o no una renta? ¿O cuando las casas se arriendan, completas o no, a través de plataformas como Airbnb?

¿Quién no conoce casos así?

GENERANDO UN
GRAN
IMPACTO
en la atención
oncológica



Un tratamiento contra el cáncer tan personalizado como su ADN.

Ofrecemos medicina personalizada donde los especialistas utilizan su composición genética para ayudar a seleccionar el mejor curso de terapia, apuntando a las características específicas únicas del cáncer. Nuestros expertos en el Centro Oncológico Integral, designado por el NCI, Dan L. Duncan Cáncer Center en Baylor St. Luke's Medical Center, ofrecen las últimas innovaciones en el tratamiento del cáncer - muchas de las cuales provienen de nuestra propia investigación reconocida internacionalmente. Esa es nuestra respuesta al cáncer.

Tel: 1.800.914.3544

Correo electrónico: International@stlukeshealth.org
StLukesInternational.org

Texas Medical Center, Houston, Texas – U.S.A.





INGRESA A NUESTRO PORTAL Y DATE DE ALTA

www.anagente.anaseguros.com.mx

SÉ PARTE DE NUESTRO GRAN EQUIPO DE AGENTES



#EstasEnBuenasManos



@ANASegurosMexico



@ANASeguros



ANASegurosMéxico