

Póliza utilizada por accidente cerebrovascular, a un año de contratada

REVISTA

SEGUROS DE VIDA, GASTOS MÉDICOS, SALUD, AUTOS Y MÁS.

Siniestro

“Procuraremos juntos tu bienestar”

DIRECTORA GENERAL: LAURA EDITH ISLAS YÁÑEZ

NOVIEMBRE 2018

AÑO 4 | NÚMERO 45

En siniestro de atropellado

El proceso penal continúa
abierto porque no hay
familiares que reclamen
la reparación
del daño

Médicos dictaminadores

Profesionales de la salud que aplican
el contrato de seguros de las pólizas
de gastos médicos mayores



Twitter: @RevSiniestro

Facebook: www.facebook.com/revistasiniestro

www.revistasiniestro.com.mx

Instagram: @revistasiniestro



¡No lo pierdas de vista!

Como conductor, es importante que te realices un **examen general de vista** al menos una vez al año.

Porque después de un accidente, nada vuelve a ser igual.

conductavialqualitas.com.mx



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



43 años de carrera en seguros

El bienestar es consecuencia del bien ser

Es muy grato conocer las historias de agentes, asesores, promotores y personas del medio asegurador que se sienten orgullosos de su labor diaria porque les gusta y han encontrado en ella una pasión.

Por eso, hoy traemos para ti la trayectoria de una persona que comenzó como funcionario de ventas en Grupo Nacional Provincial (GNP), donde, durante 3 años, se encargó de la parte comercial, el trato con los clientes, la asistencia para solucionar dudas y el seguimiento de la cobranza. A lo largo de este proceso, se enamoró de la carrera de agente de seguros, así que no dudó ni un momento y decidió dedicar su vida a esto.

La persona que entrevistamos vive en Guadalajara. Su nombre es Rodolfo Slobotzky, o, como muchos lo conocemos, Rudy.

Él nos cuenta que inició como gerente de zona en GNP sin contar con una cartera de clientes ni con agentes en su promotoría, y que en ese entonces disponía de muy pocos ahorros para aguantar los primeros meses que serían absolutamente de siembra.

Rodolfo decidió emprender con su propia promotoría por la experiencia que ya tenía en la atención a clientes y porque, en sus propias palabras, "tenía muy poco entusiasmo por dedicarme a otra cosa o poner un negocio de algo más". Así que

se decidió a transmitir a la gente el método necesario para ayudar a las personas tanto en el presente como en el futuro. De esta manera fue como comenzó a vender y, al mismo tiempo, a reclutar y capacitar nuevos agentes para que formaran parte de su promotoría.

Rudy, quien es socio activo de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMASFAC) desde hace ya 24 años, ha estado presente en todas las mesas directivas y ha sido director de distrito por 2 bienios, nos compartió una frase muy importante para él, que se ha vuelto su motivo para seguir trabajando en esta profesión: "El saber que puedes ayudar a alguien es el punto clave en el desarrollo de cualquier agente".

A finales de septiembre, durante la realización del Seminario de Autos y Daños organizado por la AMASFAC sección Guadalajara, nuestro entrevistado fue galardonado con el reconocimiento por orden al mérito. A propósito de esto, él nos cuenta que ha sido una de las experiencias más increíbles de su vida, porque significa que, tanto en la asociación como en su carrera de agente de seguros, el trabajo, la dedicación y el compromiso que ha demostrado con el gremio y con sus clientes ya trascendió.

"El ser agente de seguros o tener una promotoría, es tener una empresa y aunque no es fácil y hay precios que pagar, hay más cosas que disfrutar, el bienestar es consecuencia del bien ser, lo que significa que si haces las cosas bien y con amor, bien y con amor te irá" finalizó.



¿NECESITAS OBTENER O REFRENDAR TU CÉDULA DE AGENTE DE SEGUROS Y FIANZAS?

¡SOMOS TU MEJOR OPCIÓN!

Ciudad de México

Miguel Ángel de Quevedo 8
Desp. 102

Colonia Guadalupe Chimalistac.
Delegación Álvaro Obregón.

(0155) 56614052

informes@examencei.com.mx

Guadalajara, Jalisco

Edif. OFFI-SMART Av. Niños Héroes
2285 Int. 305

Colonia Moderna, Entre Av. Unión
y Av. Circunvalación Agustín Yáñez
C.P. 44190

(01 33) 3615 5239

guadalajara@examencei.com.mx

Realizamos aplicaciones de exámenes en todo el país.

En la Ciudad de México y Guadalajara de lunes a viernes.

Sedes asiduas en Chihuahua, Culiacán, Morelia, Puebla, Querétaro y Tijuana.

En el resto del país, bajo solicitud en grupos cerrados. Pregunta por esta modalidad.

www.examencei.com.mx



Autorizado por la CNSF



Innovación, la clave del éxito para el futuro de los agentes

Muy importantes y decisivas fueron las aportaciones generadas durante el XI Congreso Internacional de AMASFAC en el que se dieron cita los mejores agentes de seguros y fianzas de México; una de las conclusiones más relevantes que determinarán el futuro de los intermediarios está contenida en el título del encuentro: INNOVAR para TRASCENDER.

Esta frase tiene un gran peso para el gremio de los agentes porque, como varios de los expositores que participaron en el encuentro lo mencionaron, los intermediarios están obligados a adaptarse a los cambios que está viviendo la industria ya que, de no hacerlo, tienden a desaparecer.

La evolución del mercado pareciera estar determinado, en buena medida, por los avances tecnológicos; las compañías están invirtiendo en el desarrollo de plataformas y aplicaciones para poder optimizar sus procesos y facilitar al cliente que pueda acceder de manera directa a los productos que ofrecen; sin embargo, aún no se ha incursionado lo suficiente para lograr obtener, a través de dicha tecnología, la información que permita conocer a detalle a los clientes.

Esta es la gran área de oportunidad para los agentes ya que, todavía hoy, son quienes mantienen el contacto directo con los clientes y son quienes tienen la oportunidad de establecer los vínculos que garantizan que detrás de una póliza, hay una persona que le brindará la asesoría y el apoyo necesario cuando así lo requiera.

La falta de cultura de la previsión en nuestro país, genera que las personas no consideren como prioridad asegurarse o tener alguna garantía que les permita cubrirse en caso de algún siniestro, sin embargo, e irónicamente, dentro de las mayores preocupaciones del mexicano, están su salud y el bienestar de sus familias, lo que abre un abanico de posibilidades para que los agen-



tes puedan llegar a los millones de clientes que representa el mercado nacional.

En la actualidad el valor de los agentes está en la personalización y la clave para poder incursionar y/o mantenerse en el mercado, es a través de la innovación. Esto implica adoptar la tecnología para que les permita conocer al máximo a sus clientes, es decir, saber sus hábitos, la forma en la que viven, cuáles son sus verdaderas necesidades, etc. y poder mediar con las compañías para ofrecerles productos personalizados, hechos a su medida.

También es fundamental considerar que aquel intermediario que aspire a mantenerse en el mercado está obligado a pasar de un modelo enfocado en el pro-

ducto a uno enfocado en el cliente a través de darle más opciones de las que necesita – desde luego cubriendo lo que inicialmente requiere- y esto se logra a través de la multicanalidad, es decir, abrir diferentes canales creando redes o alianzas con otras personas/ prestadores de servicios, aunque no tengan nada que ver con lo que vendemos, que nos permitan crear un valor agregado y poder ofrecerle a nuestros clientes muchas más cosas que un seguro o una fianza.

El intermediario que logrará trascender el momento coyuntural que estamos viviendo es aquel que se transforme en un agente digital, es decir, que se conecte con sus clientes a través de herramientas digitales que les permita conocerlos al máximo y ofrecerles asesorías que les generen valor y vayan más allá de lo que inicialmente requieren, desde luego, manteniendo siempre el contacto humano y personalizado que todavía hoy es determinante en sociedades como la nuestra.

La innovación también implica hacer equipo con otras personas, recorrer el camino acompañados, unirnos con colegas y gente que no necesariamente tenga que ver con lo que hacemos pero que formarán parte de nuestra red de aliados para crear valor; nada más enriquecedor que compartir experiencias, estar abiertos a aprender, solicitar asesorías, invertir en profesionalización y todo ello es lo que brinda AMASFAC a sus asociados para lograr QUE TODOS SEAMOS UNO y juntos podamos INNOVAR para TRASCENDER.

En 8 meses el CEI aplicó 14,534 exámenes

Para acreditar en todo el país la capacidad técnica de los agentes

En entrevista para Revista Siniestro, el actuario Mauricio Arredondo, director general del Centro de Evaluación para Intermediarios de Seguros (CEI), declaró que durante el primer semestre de 2018 se aplicaron 14,534 exámenes para acreditar a agentes de seguros y fianzas en todo el país, y que esta cifra contrasta con la de 2017, cuando el número de evaluaciones fue de 22,126.

Además, señaló que el CEI tiene la finalidad de satisfacer los requerimientos de aplicación de exámenes para acreditar la capacidad técnica de los aspirantes o agentes personas físicas y apoderados agente persona moral, así como de los empleados o apoderados de las personas morales a que se refiere la fracción II del artículo 103 de la Ley de Instituciones de Fianzas.

"El CEI", dijo, "nació el 9 de febrero de 2004 como el fruto de los esfuerzos de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías (AMIG) y la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas (AMASFAC)".

Mauricio señaló que, en promedio, el CEI aplica el 66% del total de los exámenes del sector asegurador y afianzador en 2 modalidades:

En sus instalaciones en la CDMX y en Guadalajara.

En aplicaciones asiduas, es decir, mediante la renta de aulas para grupos abiertos en Querétaro, Puebla, Chihuahua, Tijuana, Culiacán y Morelia, y también para grupos cerrados, a solicitud de compañías o agentes de seguros y de fianzas, en más de 30 ciudades, como Acapulco, Aguascalientes, Cancún, Chetumal, Coatzacoalcos, Córdoba, Durango, Hermosillo, Irapuato, León, La Paz, Mazatlán, Mérida, Mexicali, Los Mochis, Monterrey, Oa-

xaca, Poza Rica, Puerto Vallarta, San Luis Potosí, Tampico, Torreón, Veracruz, Villahermosa y Xalapa.

Así pues, se aplican alrededor de 1800 exámenes mensuales con el objetivo de autorizar y refrendar las cédulas de los agentes. Para autorización se han aplicado 10,214, en promedio 1,300 por mes, y para refrendo 3,855, es decir, 500 por mes. Es importante señalar que una persona puede presentar un examen o módulo más de una vez, lo cual se contabiliza en las cifras antes mencionadas.

Arredondo afirma que contar con este tipo de certificaciones para acreditar la autorización para intermediar seguros y fianzas es una preocupación legítima de todos los países, puesto que de esta manera se puede evitar que personas sin la preparación y el conocimiento correspondiente incurran en prácticas inadecuadas. En algunos países, esta función es exclusiva de las autoridades, pero existen casos donde se realiza a través de las compañías de seguros, las cuales, al considerar qué requisitos deben cumplir, contribuyen a generar credibilidad sobre su actividad y, por tanto, a la profesionalización del agente. Hay que tener claro que, para que un agente de seguros pueda ejercer, es necesario que exhiba su cédula, así como tiene que hacerlo un abogado o un médico.

Mauricio considera que el agente de seguros debe ser visto como un asesor que ayuda a las personas para que elijan cuál es el mejor producto para cubrir sus necesidades, y las guía en el proceso de administración de riesgos. Además, dada la cercanía con sus clientes, debe ser considerado como promotor de una mayor educación financiera y como facilitador de productos de seguros y fianzas, lo cual lo convierte en una pieza clave de la inclusión financiera.

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 45

CERTIFICADO DE LICITUD DE CONTENIDO:
No. 16656

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

Siniestro

"Procuremos juntos tu bienestar"

PUBLICACIÓN: Mensual

NOVIEMBRE 2018

www.revistasiniestro.com.mx



Promoviendo la cultura

Art. 492: Agentes de seguros y autorregulación

De manera normativa, con este artículo inicia la sección “De los Delitos” en la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas.

Por: Carlos ZAMUDIO SOSA

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

Aun cuando las instituciones del sector pretenden fomentar de forma permanente la cultura de la autorregulación, la fidelidad empresarial y el cumplimiento normativo, por disposición legal deben implementar medidas eficaces en la prevención de delitos. Hoy más que nunca se requiere contar con atenuantes ante la novedosa responsabilidad penal de las entidades morales. Por ello, las instituciones deben colaborar en cualquier indagatoria mediante la aportación de pruebas y, en caso necesario, demostrar que cuentan con medidas eficaces para prevenir y descubrir los delitos que puedan cometerse bajo sus medios o amparo. Estas 2 acciones constituyen obligaciones también para los agentes de seguros, incluso si son personas físicas.

Para efecto práctico, pensemos que, desde hace ya varios años, se ha orientado a los intermediarios de seguros y de fianzas en el cumplimiento de esta normativa bajo el nombre genérico de “Lavado de dinero”, que también incluye el supuesto de “Terrorismo”, aunque muchos ignoran que las consecuencias que tendrían no serían tan diferentes a las sanciones que reciben las instituciones aseguradoras, mutualistas y afianzadoras.

El punto relevante de las actuales disposiciones penales es que se convierte a las instituciones y a los agentes persona moral en policías de su propia corporación para prevenir delitos futuros, de

manera que se vuelven corresponsables de los posibles riesgos penales producidos por las acciones de sus funcionarios y agentes, lo que los obliga a colaborar en funciones que permitan prevenir y evitar esas prácticas. Recordemos una vez más que las sanciones aplicables a un funcionario de la institución y las aplicables al bróker persona moral o física son iguales.

Aunque en México no tenemos abundante experiencia práctica sobre actos criminales por acción u omisión en el interior de las instituciones de seguros y de fianzas que, por la falta de autogestión corporativa, hayan facilitado las condiciones para la comisión de delitos, en el sector existe una clara tendencia en auditar más allá de la identidad de los clientes e implementar mecanismos para confirmar el origen de los recursos que ingresan a las arcas e incluso para conocer el destino de éstos cuando se paga un siniestro.

Hoy, la autorregulación se da a través del compliance, un sistema de auditoría de cumplimiento encargado de verificar los procedimientos y prácticas internos o externos para que no se infrinja la ley, es decir, para que las instituciones no caigan en conductas de un management deficiente o ineficaz, cuyas omisiones sean susceptibles de generar riesgos penales para la institución y sus funcionarios, que, en el caso más grave para las sociedades, puede desencadenar su disolución, según lo establecido por el Sistema de Justicia Penal Acusatorio y Oral.

En resumen, esta disposición contempla que las empresas serán penalmente responsables de los delitos dolosos, en grado de tentativa o de naturaleza culposa que cometan las personas físicas convertidas en sus administradores o representantes legales, por no haber ejercido sobre ellos el debido control que corresponde a su ámbito empresarial.

Resulta relevante que los agentes de seguros no son ajenos a dicha normatividad sino que son la primera línea de obtención de información, cuando no la única. Así pues, cualquier intermediario de seguros, no sólo las aseguradoras y afianzadoras, debe revisar el alcance penal de sus actividades individuales o corporativas ante cualquier vulnerabilidad que acarree responsabilidades por el incumplimiento del comentado artículo 492.



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

Ayudando la difusión de la cultura del seguro

Posibilidad de crecimiento en el mercado de fianzas

Por: Laura Edith ISLAS YÁÑEZ

En esta ocasión entrevistamos a María de los Ángeles J. Zavala B, quien tiene 30 años de experiencia en el sector como agente de fianzas, y a su equipo, integrado por Teresa Mendoza Raymundo, también con 30 años de experiencia, y Alejandro López, con 15 años en el medio. Ellos nos comentan que su filosofía se basa en el servicio, es decir, apoyar al cliente con el asesoramiento e integración de sus documentos para el expediente de fianzas.

Lograr que, desde un pequeño empresario como lo sería el suministrador de pipas de agua potable, hasta las empresas grandes constructoras que requieren otro tipo de garantías, puedan concluir sus obligaciones celebradas mediante contratos de servicio, obra o proveeduría.

María de los Ángeles señala que se enamoró de esta noble labor porque sin duda es útil para la sociedad. De acuerdo con ella, en la carrera de Agente de fianzas aprendes de todo, desde conocer las necesidades del cliente, su lenguaje, hasta el cómo archivar una fianza, “aprendes a analizar cada documento, ya que en cada expediente se advierte la personalidad de cada cliente, y todos son diferentes, es decir, cada uno tiene un toque especial”, señaló.

“La ley de Fianzas obliga a obtener garantías de recuperación para el otorgamiento de fianzas; nosotros asesoramos al cliente y le decimos qué documentos necesita integrar para lograr su expedición. A veces este proceso tarda hasta 3 días debido a que es de carácter obligatorio reunir todos los documentos, ya que a través de éstos se avala la capacidad técnica, económica y moral del cliente para responder en caso de incumplimiento de las obligaciones afianzadas, derivadas de firmar contratos”, asegura María de los Ángeles, quien también considera importante para vender una fianza el servicio que se le ofrece al cliente, ya que en el mercado algunos piensan que bajar tarifas es sinónimo de buen servicio, cuando realmente es lo contrario, pues degradan otorgando fianzas con bajos costos.

Tere menciona cómo ha cambiado la suscripción de fianzas en comparación con

hace 30 años: “Recuerdo que la emisión de fianzas era de forma manual y se otorgaba bajo un esquema de relación comercial con el cliente. En ese entonces se otorgaban las fianzas bajo otros criterios. Ya con el tiempo y por lógica, después del incremento en reclamaciones que se han presentado, todo se ha vuelto mucho más técnico: ahora la realidad del suscriptor consiste en revisar la viabilidad mediante el análisis del negocio, y de la capacidad técnica, económica y moral del cliente, para evitar riesgos de incumplimiento de obligaciones amparadas en las fianzas. Ésa es la gran diferencia”.

También opina que, “la integración de un expediente de fianzas siempre ha sido igual, pero no era tan exigente como hoy, pues muchas veces se hacían negocios por confianza y buena fe, ya que este tipo de negocios es de caballeros, se trataban de grandes consorcios o grandes empresas triple A, que inspiraban seguridad”.

En la recta final de nuestra conversación, pedimos a Ángeles que nos compartiera un caso de reclamación.

“Tenemos un cliente que participó en un

proceso de licitación, y aunque todo constructor que lo conocía, le había dicho que no lo hiciera porque tendría problemas, esta persona se arriesgó y la ganó, sin embargo, se encontró con que los lugares donde tenía que llevar a cabo la obra era territorio de Los Zetas, por lo que no podía trabajar. No sólo le robaron maquinaria, sino también secuestraron a sus empleados, lo que provocó que empezara a pagar rescates y mermara la economía del cliente. Así pues, el contrato celebrado con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes tuvo problemas de reclamación. A la fecha aún no se ha resuelto esto; continúan los pleitos y los abogados de por medio. Hay zonas del país en donde no es posible hacer obras, porque son altamente peligrosas para el contratista”.

Finalizaron asegurando que el mercado de fianzas puede crecer si el gobierno aceptara más inversionistas extranjeros, así se abrirían más fuentes de trabajo entre particulares, lo cual constituye una posibilidad de crecimiento. De acuerdo con ellos, en el mercado privado hay más nichos que se pueden explotar para obtener una venta.

Estamos Reclutando Agentes de Seguros con Cédula



f @odssannicolasqualitas

Zona Poniente # 700, Col. Chapultepec
San Nicolás de los Garza, N. L.
Teléfono: 01 (81) 1160 1900
e-mail: mcabrera@qualitas.com.mx



Por las recomendaciones de su agente

Evitaron perder su patrimonio gracias a una póliza de GMM

Hace poco, Nayelly Navarrete, asesora de seguros de la compañía Bx+, nos contó el siniestro sucedido a uno de sus clientes, quien apenas tenía un año de haber adquirido una póliza de gastos médicos mayores (GMM) para asegurarse a sí mismo y a su esposa. El matrimonio, de 60 años aproximadamente, había tenido que pagar una prima de casi 90 mil pesos por los 2.

Cierto día, la esposa del titular de la póliza comenzó a sentirse mal tras agacharse para abrochar sus zapatos, por lo que inmediatamente fue llevada al hospital, donde fue atendida por un especialista, quien le diagnosticó un derrame cerebral.

Por fortuna, el accidente cerebrovascular no le trajo secuelas; sin embargo, es común que las personas que sufren este tipo de problemas terminen con una parálisis parcial o total del cuerpo, o bien, con problemas del habla, la visión o la coordinación motora.

Inmediatamente después de sufrir el derrame cerebral, el neurólogo la canalizó con el cardiólogo, quien a su vez le realizó los debidos estudios para encontrar la razón principal del incidente. Tras varios exámenes, encontraron un coágulo que le estaba ocasionando mala circulación.

Posteriormente, la señora fue intervenida con un cateterismo cardíaco para determinar qué tan grave era su problema y cuál debía ser el siguiente tratamiento al que debía someterse para su mejora.

Hasta el momento ha estado internada un par de veces en el Hospital Ángeles Lindavista, y el matrimonio ha tenido que pagar aproximadamente 500 mil pesos de deducible, pero, gracias a las ventajas que ofrece Bx+, no ha tenido que preocuparse por desembolsar nada por concepto de copago.

Nayelly nos cuenta que, varios años antes, ella les había ofrecido una póliza de GMM, pero que en esa ocasión ellos no quedaron convencidos de contratarla porque aparentemente se encontraban bien de salud, así que sólo querían continuar con su póliza de vida, de la cual Naye es su asesora. Sin embargo, el año pasado, la buscaron para aceptar la oferta y solicitar una propuesta de GMM, porque algo que sucedió en su familia los hizo recapacitar y ellos no querían encontrarse en una situación similar: el hermano de él había tenido una enfermedad grave que acabó con todo su patrimonio. Para evitar esto, decidieron asegurarse a tiempo.

Dictamen Médico certero, hecho por profesionales.

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

DICTAMED
LO NUESTRO ES ACERTAR

www.nocralaselarom.com / contacto@nocralaselarom.com / Tel: 5566 904568



Como asesora médica

Los aspectos a revisar al hacer un dictamen

Dra. Joana DÍAZ TREJO

Asesoría Médica en Seguros
Asesoría_medica@outlook.com

Desde mis inicios en esta carrera como médico dictaminador de gastos médicos me di cuenta de la importancia que tienen la supervisión de los detalles, el orden en las palabras y las diferencias posibles generadas por el distinto acomodo de las ideas. En esta carrera, el orden sí importa, al igual que cada detalle y cada palabra, ya que un mínimo cambio puede hacer la diferencia entre la procedencia o no del siniestro. A partir de esto y de las múltiples experiencias que he tenido, en esta ocasión quiero compartir con ustedes los pasos que sigo al realizar un dictamen.

En primer lugar reviso la póliza: ¿de qué plan se trata?, ¿cuál es su antigüedad?, ¿tiene endosos?, ¿cuál es el contrato de adhesión que la rige?, ¿qué tabulador o gama le corresponde?, y

¿qué coberturas adicionales puede o no contener?

Después reviso el informe médico. Puedo asegurar que éste es el actor principal, ya que casi en el 80% de las veces es necesario revisar al menos algún dato: la fecha de inicio de síntomas o la de diagnóstico, si es un accidente o una enfermedad, la manera en que ocurrió el siniestro, el diagnóstico del médico y la etiología del padecimiento, por mencionar algunos.

Si de casualidad lleno los campos de antecedentes, lo hago con extremo cuidado, ya que son sumamente importantes. Aunque confieso que mis compañeros no toman muy en serio el llenado de los informes médicos y cometen algunos errores al hacerlo, en ocasiones también el mismo asegurado es muy ambiguo en sus respuestas y miente o exagera con respecto a, por ejemplo, la fecha de presentación de los síntomas.

Luego reviso los auxiliares de diagnóstico, como análisis de laboratorios,

rayos X, ultrasonidos, tomografías, resonancias y biopsias, para comprobar que éstos concuerden con el diagnóstico que el médico indica en el informe.

Si hay facturas porque se trata de un reembolso, examino los conceptos cargados en ellas. Para ser más claros, si se reclama un siniestro sobre neumonía y en una de las facturas del hospital encontramos cargos por antidepressivos, éstos no son pagados porque no están amparados en la póliza o simplemente porque no corresponden al tratamiento de la neumonía.

Al final, si tengo alguna duda sobre la procedencia del siniestro, analizo las condiciones generales de acuerdo al contrato de adhesión que viene en la carátula de la póliza. Esto despeja la duda y da certeza sobre la procedencia o no de la reclamación.

Como se darán cuenta, presentar un dictamen médico consiste en relacionar al 100% la medicina con el contrato de seguros.

Seguros Bx+

Cuida de los tuyos contratando un Seguro de Gastos Médicos Mayores

¡Hay un agente listo para ti!

- Gastos Médicos Mayores
- Autos
- Hogar
- Vida

Contrata o únete a nuestro equipo de agentes
Tels.: 01 (55) 5335-1323 y 01 (55) 5335-0410

Con 37 años de liderazgo, diversión y compromiso

Festeja la gran familia y fuerza de ventas de Grupo KC



Lic. Daniel Guzmán, director general Grupo KC



Agentes y promotores de Grupo KC



Parte de la familia de Grupo KC.



Al estilo hawaiano, Grupo KC festejó su 37 aniversario en Jiutepec, Morelos. Los agentes fueron recibidos en el Jardín Amarelo, donde disfrutaron de actividades de alberca, seguidas por una maravillosa cena con los directivos. Para este evento, que ya es una tradición, se preparó una serie de coreografías que fue presentada a lo largo de una noche en la que todos son premiados por su esfuerzo. Podríamos definir el evento en 3 palabras: liderazgo, diversión y compromiso.

Gerardo Castro, director comercial de Grupo KC, dio una bienvenida especial a Armando Gómez, Ángeles de la Cruz, Carmen Silva, Víctor Arroyo, Antonio Santos, Alfonso Blancas, Fernando Lira, David Guzmán, Cristina Téllez, Felipe Estrada, Juan Carlos Rincón, Bárbara Cervantes, Joel Hermosillo, Mario Sánchez, Rodrigo Garfias, Daniel Caballero y Óscar Sotelo al declarar: "Todos ellos son nuestros guerreros y el pilar de nuestra fuerza de ventas". También agradeció la participación en el festejo de sus socios comerciales de MetLife: Eli Delgado, Ariana González, Jorge Gutiérrez, César Pineda y Ernesto López.

Además, señaló: "Esta tarde el invitado más importante es aquel que todos los días sale a buscar un sueño y que hoy celebra no solamente 1 año de logros sino también 12 meses de mucha lucha, tras los cuales ha obtenido grandes recompensas. Esa persona,

como dijera nuestro fundador, es la piedra angular de este negocio, sin la cual este 37 aniversario no sería posible. Así que, por favor, reciban mi más merecido reconocimiento cada uno de ustedes, desde quienes integran nuestra fuerza de ventas y nuestra fuerza administrativa hasta, por supuesto, nuestros clientes, directivos y amigos, porque son ustedes los que hacen posible este sueño".

Por su parte, el licenciado Daniel Guzmán Ríos expresó de forma emotiva el significado de la celebración al decir: "¿Saben qué representa la palabra ohana? Quiere decir familia. Recuerden que aquí, en Grupo KC, todos somos familia, así que ¡aloha, ohana!, ésta es su fiesta, éste es el festejo de la familia KC por 37 años de estar juntos y seguir creciendo. A esta gran familia la integran alrededor de 800 productores que llegaron desde Monterrey, Oaxaca, Estado de México, Guerrero y Ciudad de México. Gracias por estar aquí. Disfruten esta fiesta, ya que fue preparada con mucho cariño para ustedes. Sé que ha sido un año difícil, marcado por la temporada electoral y diversos problemas sociales, económicos y políticos, y sé que se están transformando la industria y los comercios, pero eso siempre ha pasado y los campeones necesitamos salir adelante e ir al frente en todo momento. Los líderes no nacen sino que se forjan a sí mismos. Tenemos que cerrar este año con todo".



Creando Vínculos Nocrala Selarom



El pasado jueves 25 de octubre, Nocrala Selarom realizó un coctel en el restaurante Un Lugar de la Mancha, ubicado en la colonia Roma Norte, donde se dieron cita médicos dictaminadores de Dictamed, clientes y amigos cercanos, además de que se presentó los otros dos proyectos de la empresa como lo son Médico a Domicilio y Red Médica.

Dos de los socios fundadores de Nocrala Selarom quienes son la Dra. So-

corro Morales y el Dr. Enrique Alarcón, agradecieron a los presentes por su apoyo, constancia y compromiso.

El nombre del evento fue "creando vínculos" y en palabras de la Dra. Socorro "todos en Nocrala Selarom haremos un lazo fuerte de trabajo, que será la base para todo lo que se viene en un futuro".

Finalizó su discurso con la frase "El trabajo hecho con gusto y amor, siempre es una creación original y única".



Compromiso, innovación y lealtad

GAVSA se transforma y presenta MAS Servicios

Es un proyecto de transformación y expansión, más servicios, más beneficios, más soluciones

El pasado 11 de octubre, GAVSA realizó un evento en las oficinas corporativas, donde presentaron su nueva imagen y nombre, MAS Servicios.

Hace tres años los señores Javier y José Luis Llamosas visualizaron fortalecer y enriquecer los alcances que ofrecía Grupo de Asistencia Vial, el cual estaba enfocado a soluciones legales, así pues, decidieron sumar el proyecto de MAS Servicios Asistenciales.

El director de la empresa, el licenciado Reynaldo Islas comenta que, "ante un mercado cada vez más creciente y competitivo, es necesario innovar y comprometerse con las necesidades de nuestros clientes en un entorno global, y la necesidad de las personas".

El licenciado Reynaldo, quien cuenta

con más de 25 años como colaborador del grupo, declaró, "arrancamos hace 13 años con GAVSA. Iniciamos con 10 personas, hoy nuestro equipo es de más de 100 elementos y una oferta de servicios".

Actualmente cuentan con servicios de asistencia para mascotas, adultos mayores, para la mujer, gadgets, coaching, entre otros, los cuales han dado grandes y muy buenos resultados.

Al día de hoy con sus más de 1000 proveedores, 500 en el tema vial, además de aproximadamente 150 despachos de abogados y 500 proveedores médicos ofrecen soluciones a nivel nacional e internacional.

MAS Servicios está enfocado también en ofrecer tecnología de punta en sus servicios, por lo que está por lanzar una



aplicación de venta y servicio, la cual incluye la visualización en tiempo para indicar dónde va el abogado, la grúa o el médico que se ha solicitado.

Sumando tecnología, están creando una nueva plataforma de operación para

automatizar los procesos de la compañía, asegurando así una nueva visión de la empresa, con excelencia de calidad y servicio.

Por último, el licenciado Islas agradeció nuevamente al consejo de administración,

a los socios y a todo el equipo de colaboradores que son parte de esta gran aventura, a los clientes presentes en el evento y demás amigos de la empresa.

Por su parte, el presidente del Consejo de Administración, el señor Javier Llamosas comentó, "me da gusto que nos acompañen en el anuncio de algo que para nosotros es muy importante, 13 años se dicen fácil, pero esto es producto de la colaboración de muchas personas que nos apoyan día a día, es también el reflejo de querer hacer las cosas y hacerlas con pasión y dedicación, aquí hay un gran equipo de trabajo", finalizó.

Ahora MAS Servicios comienza a posicionarse en el mercado como la empresa de asistencia que brinda soluciones innovadoras, generando valores agregados a sus clientes y socios comerciales.



En la 2da Convención Nacional de Directores de Autoescuelas

Quálitas se presenta con programas de conducta vial



Lic. Rogelio Olivares, Director Regional Quálitas Compañía de Seguros.



Equipo de Quálitas que participó en el evento.

Quálitas compañía de seguros participó en la 2da. Convención Nacional de Directores de Autoescuelas realizada el 29 de septiembre en la ciudad de México. En este evento, el Lic. Rogelio Olivares, director regional en Monterrey, habló del a conducta vial y de los accidentes vehiculares que ocurren en nuestro país, en México los índices de siniestralidad vial han ido en aumento sin que se vean esfuerzos sistemáticos para mejorar esta situación, a pesar que se podrían evitar si se siguieran las reglas mínimas de conducción.

Durante su intervención afirmó que, como respuesta a esta situación, Quálitas ha tomado la iniciativa de llevar a cabo una campaña orientada a mejorar la conducta vial de quienes tienen bajo su responsabilidad la conducción de cualquier vehículo, incluyendo prácticas de seguridad que debemos observar todos como peatones. Se destacó la importancia de ayudar a concientizar a la sociedad de adquirir prácticas de conducta vial y manejo defensivo y que por ello cuentan con el área de Administración de Riesgos que trabaja en conjunto con sus asegurados para prevenir accidentes. Quálitas, como líder en seguros automotrices y preocupados por los altos índices de siniestralidad, toma la

iniciativa de generar esta campaña educativa y de comunicación.

Quálitas es una empresa socialmente responsable, nació en diciembre de 1993, así que dentro de poco cumplirá 25 años en el mercado de seguros, donde los últimos 8 años ha sido líder nacional en el ramo de autos. Al respecto de su permanencia y éxito, el Licenciado Rogelio Olivares declara "Nuestro compromiso es la calidad del servicio y la atención a nuestros asegurados, por ello, son parte importante el servicio personalizado, la tecnología de punta, nuestra red de ajustadores y abogados propios, las personas que integran Quálitas y dan servicio a cada uno de nuestros agentes y asegurados, buscamos ser especialistas en el ramo de autos" Nuestra Meta es contribuir

a generar una conciencia sobre la importancia de manejar con cuidado y precaución, evitando prácticas riesgosas, a través de la difusión de diversas recomendaciones e incluso promoviendo materiales informativos, de modo que le permita al público desarrollar mejores hábitos de manejo.

De acuerdo a las cifras de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, Quálitas tiene primas directas de más de 16 mil millones de pesos y una participación en el mercado del 30%, es decir de cada 10 vehículos 3 están asegurados con ellos. Su capacidad se refleja en sus más de 400 oficinas a nivel nacional y su presencia en países como EL Salvador, Costa Rica y Estados Unidos.

Su campaña "Conducta Vial Quálitas" responde a que, de acuerdo a los reportes que genera la Policía Federal sobre las causas de los accidentes en carretera, el 80% se deben al conductor, el 7% al vehículo, el 9% a los agentes, sólo el 4% al camino.

Al final de su discurso el licenciado propuso una reflexión: "Un accidente puede cambiarle la vida a una persona y/o la de sus familiares e involucrar a personas que nunca habíamos conocido, por esta razón es de vital importancia evitar los errores más comunes y desafortunadamente letales al momento de manejar nuestro auto"



Rogelio Olivares acompañado de los organizadores de la 2da. Convención.



Orihuela Agente de Seguros S.A de C.V

Convención Internacional en el Caribe



Del 5 al 13 de Octubre, Orihuela Agente de Seguros S.A de C.V refrendo el compromiso con sus Campeones de Ventas quienes acompañados de sus familias, disfrutaron de una semana a bordo del Crucero más grande del mundo, el Harmony of the Seas de Royal Caribbean.

El Dr. Héctor Orihuela Director General de la compañía, aprovecho la ocasión para motivar a sus Apoderados a incrementar su productividad y mantenerse como los mejores en el ramo asegurador, lo que sin duda les asegurara un lugar en la Convención Internacional 2019.



El viaje inicio para los participantes con un día de Shopping en la ciudad de Miami, una vez embarcados y zarpando a las cálidas aguas del mar caribe, tuvieron la oportunidad de disfrutar 24 hrs diarias de diversión, aprovechando todas las amenidades que el navío les proporcionaba, destacando el casino, sus múltiples toboganes y piscinas, su exclusivo spa, teatros, gimnasio, antros, paredes para escalar, pista de patinaje, tirolesa y canchas deportivas, sin dejar de disfrutar las delicias culinarias que ofrecían sus más de 10 restaurantes y los múltiples shows que el equipo de animación prepara cada día para consentir a los tripulantes.

Durante su recorrido, visitaron las islas de Philipsburg-St. Marten, San Juan-Puerto Rico y Labadee Haití, donde pudieron disfrutar de hermosas playas, visitar lugares históricos, degustar la gastronomía local y adquirir artesanías típicas de cada lugar.

Tú también puedes disfrutar de este tipo de eventos, tanto nacionales como internacionales, forma parte del equipo de Orihuela Agente de Seguros S.A de C.V. envía un correo a elena.neri@orihuela.com.mx





En seguros de gastos médicos mayores

El médico dictaminador

Dr. Enrique W. Alarcón Mtz.
Gerente médico administrativo
Dictamed

Iniciamos este texto determinando que el médico dictaminador (MD) es un profesional de la salud que aplica las condiciones de la póliza de seguros de gastos médicos (SGM) al caso específico del asegurado y a las coberturas que éste compró.

Para desarrollar su trabajo dentro de una aseguradora, el MD se vale de la instrucción médica y la correcta aplicación de las condiciones que rigen cada uno de los productos vendidos por la compañía. En términos generales podemos decir que el MD es quien aprueba o rechaza el pago de cualquier reclamación de gastos médicos mayores que recibe la empresa y es quien muchas veces determina la cantidad que ésta debe pagar, si es el caso, al asegurado.

Como en cualquier organización, en las aseguradoras existen áreas de oportunidad en las que se puede trabajar para mejorar el servicio. Por ejemplo, el MD pertenece normalmente al área de Dictamen Médico; sin embargo, esta área no siempre es independiente, ya que muchas veces depende de la de Operaciones o de alguna otra área administrativa, lo que complica su desarrollo debido a que, en general, no hay programas

de capacitación continua o de retroalimentación. Esto nos hace pensar en la poca importancia que se le imprime al adiestramiento médico.

En muchos casos, el MD no recibe bonos ni compensaciones por realizar el trabajo correctamente y es común que el sueldo que percibe sea menor al de otros empleados con igual jerarquía en la misma aseguradora, o que tenga menos prestaciones que ellos. Incluso, en muchas ocasiones, el MD no es contratado de manera directa por la aseguradora, lo que provoca la rotación frecuente de profesionales.

Es importante saber que el área de Dictamen no redacta o autoriza las condiciones bajo las cuales se dictaminarán los siniestros. Si a esto le sumamos que el sistema computacional de las aseguradoras es complicado y al principio confuso para el médico novato, entenderemos que sus condiciones laborales pueden y deben mejorar.

Normalmente encontramos al MD en las oficinas centrales. Aunque existen los que se encuentran en módulos hospitalarios y los que visitan a los asegurados que ingresan a los hospitales, parece que éstos están en vías de extinción, pese a que este tipo de servicio se debería ver como una estrategia de venta más que como un gasto.

No obstante, el ambiente asegurador

ofrece una serie de retos al médico, ya sea como dictaminador o en algún otro puesto administrativo, como en redes médicas o en el centro de contacto, por lo que se convierte en una interesante plataforma para su desarrollo profesional.

También en las aseguradoras el MD puede llegar a tener un cargo de mayor importancia en el organigrama de la empresa. Esto conlleva más responsabilidades, las cuales podrá desarrollar siempre y cuando se prepare para la vida administrativa y para tomar buenas decisiones médico-administrativas.

Actualmente existen muchos centros que tienen cursos y maestrías para desarrollar las capacidades administrativas de los MD, los cuales deben aprovecharse si se quiere competir por puestos de mayor jerarquía y responsabilidad dentro de las aseguradoras. La competencia es muy fuerte porque existen otros profesionistas, como los abogados y los actuarios, que también buscarán esos puestos.

Ahora hablaremos sobre los que, a nuestro juicio, son los errores más comunes al entregar una reclamación de gastos médicos mayores.

En ocasiones, las reclamaciones de los asegurados pueden ser confusas con respecto a la fecha de cirugía o internamiento, el tratamiento a realizar o el médico que estará a cargo del asegurado (médico tratante), lo que produce retrasos en la respuesta de la aseguradora a su cliente.

A veces, la información que envían los interesados para valorar el caso vía reembolso puede ser insuficiente, cuando no mandan los estudios que corroboran el diagnóstico, excesiva, cuando mandan el acta de nacimiento y de matrimonio, o innecesaria, cuando envían hasta la copia de la cartilla de vacunación de su mascota. Esto se traduce en un retraso en la respuesta.

Protegemos
Lo que más quieres

VIDA
GASTOS MÉDICOS MAYORES
PÓLIZA EMPRESARIAL

TAXI
AUTOS Y CAMIONES
FIANZAS

LIMA SEGUROS
Seguridad Corporativa

limaseguros@alestra.net.mx
9180 1632 / 9180 1494
01 800 5630 456

CERTIFICADO POR: COMISIÓN NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS



Seguros de auto

Una enorme necesidad en nuestro país

Tuvimos oportunidad de platicar con Raúl Barba Cavazos, director general de ANA Compañía de Seguros, sobre el crecimiento y el impacto de los seguros de automóviles en la economía mexicana, un tema de suma importancia para nuestro país.

Revista Siniestro. Platicanos un poco acerca de cómo ves el panorama del seguro de automóviles en México.

Raúl Barba. Durante los últimos 5 años, el seguro de automóviles ha crecido entre un 10 y un 13%, mientras que el mercado de seguros creció un 9.39% en 2017. Esto habla de que tenemos una enorme necesidad de este tipo de productos.

De enero a agosto de 2018, la industria automotriz en México creció apenas un 0.1%, pero se estima que sólo el 27% del parque vehicular en nuestro país cuenta con algún tipo de seguro. Pese a que, en el último año, el robo de autos se ha incrementado de manera drástica, el seguro de autos no ha mostrado esta tendencia.

Se espera que, con los acuerdos alcanzados en el Nuevo Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá, la industria automotriz se fortalezca y que esto, a su vez, incremente la posibilidad de que el seguro de automóviles se desarrolle brindando nuevas oportunidades a las empresas que ofrecen este servicio.

RS. En tu opinión, ¿consideras que el seguro obligatorio ha aumentado la venta de seguros?

RB. Si bien es cierto que el seguro de automóviles de responsabilidad civil o daños a terceros es obligatorio para transitar por carreteras federales y por al menos 13 estados de la república mexicana, se estima que este tipo de seguros no ha mostrado crecimientos sustanciales para las compañías debido principalmente a que las sumas aseguradas ofrecidas son muy bajas y tienen condiciones limitadas. Para que muestren un desarrollo importante, estos productos deberían ser obligatorios para toda la república mexicana y las pólizas tendrían que ofrecer límites más altos en las sumas ase-

guradas, en otras palabras, se necesitaría cambiar las condiciones de estos seguros.

RS. ¿Qué crees que deba ocurrir para que exista un mayor número de vehículos asegurados?

RB. Para responder a esta pregunta, primero debemos explicar qué tipo de servicio se ofrece al contratar una póliza. Cuando un cliente contrata algún tipo de seguro, se ampara ante un riesgo o una eventualidad futura incierta. Es decir, una póliza puede contrarrestar los efectos financieros de la eventualidad, en caso de que suceda, ante la cual se amparó el cliente. En este contexto, se debe entender que un seguro es una protección para el patrimonio de los clientes.

Si transferimos todo lo anterior a los seguros de automóviles, resultará claro que en México existe un gran mercado para este tipo de productos. Por tanto, la labor de las compañías aseguradoras y los agentes de seguros es promover los grandes beneficios que aquellos proporcionan. Para ello, se debe hacer una gran labor de difusión en torno a que un seguro de automóviles protege el patrimonio de los clientes frente a los eventos ocasionados por terceros o las eventualidades fuera del control de ellos.

Si logramos que todos los que participamos en la actividad de venta y promoción de estos seguros difundan las bondades de los mismos en el mercado, es muy probable que tengamos incrementos exponenciales en las ventas de éstos.

RS. Para ANA Compañía de Seguros, ¿qué significa un siniestro?

RB. La oportunidad de devolver a nuestros clientes, al momento de una eventualidad, la confianza depositada en nosotros, a través del mejor servicio personalizado que no sólo cumpla sus expectativas sino que las exceda. También significa la ocasión perfecta para dar a conocer nuestro servicio diferenciado dentro del mercado, es decir, aquello que nos caracteriza.

EMPRENDETE
LA MADRE

Rompe tus limitaciones

La fórmula del Éxito
compartida por grandes
personalidades

#EmprendeteLaMadre

Todos los Miércoles 21:00 Hrs.



Continúa proceso judicial

No hay quien reclame la reparación del daño



arrolló al hoy occiso, quien había salido de entre los carros y, según relatan quienes se encontraban en el lugar, estaba en estado de ebriedad, por lo que se impactó con un costado de la mitad del camión y fue atropellado por las llantas traseras.

Cuando llegaron las autoridades correspondientes, remitieron el camión al corralón y pusieron al chofer a disposición del Ministerio Público, donde fue vinculado a proceso ministerial por el cargo de homicidio.

El conductor contaba con una póliza de ANA Compañía de Seguros, la cual tenía la cobertura de responsabilidad civil, por lo que, al notificar del suceso, los ajustadores y el área jurídica acudieron inmediatamente para brindar sus servicios de asistencia legal. Gracias a la intervención de ellos, se garantizó la libertad del cliente con reservas de ley y mediante la aplicación de una póliza de fianza, la cual permite al beneficiario continuar el proceso en libertad después de 48 horas de detención.

Este siniestro ocurrió hace aproximadamente 2 meses, pero el proceso continúa, puesto que los familiares afectados, si los hay, no se han presentado para exigir la reparación del daño. Dado que el occiso está en calidad de desconocido, pues no se sabe ni su nombre ni su edad ni si tenía familia o no, el asunto tomará más tiempo de lo esperado.

Aunque la póliza de seguro de auto sea por un año y el proceso tenga una duración mayor a la de este periodo, la compañía está obligada a continuar con la asesoría jurídica.

Específicamente en este siniestro, no hay ejercicio de la acción penal al no haber alguien que reclame la reparación del daño, por lo que el tiempo que dure el asunto dependerá del criterio del juzgado. En el supuesto de que el caso fuera cerrado, debemos recordar también que el plazo de prescripción para la responsabilidad civil, es de hasta 10 años.

Mientras tanto, el chofer continúa el proceso en libertad y el camión sigue en el corralón hasta que se emita el peritaje.

Si un peatón va en estado de ebriedad y a causa de esto es atropellado, ¿a quién debe dar la razón la autoridad? Para algunas personas, la respuesta podría resultar obvia, pero lo cierto es que no es tan fácil responder tal cuestionamiento. Así lo demuestra el siniestro que compartimos con ustedes en esta ocasión.

La historia comienza de la siguiente manera: un camión va circulando por una vía principal, en cuya orilla hay vehículos estacionados, y de pronto la gente grita al chofer que se pare. Éste se orilla para saber qué había sucedido, entonces se da cuenta de que atropelló a un transeúnte.

El conductor del camión no se percató del momento en que



Somos un equipo de Superhéroes y al mismo tiempo consultores, especializados en generar experiencias extraordinarias para incentivar a tus equipos comerciales garantizando la rentabilidad de las empresas. Estamos vislumbrando una era de transformación en donde estamos dejando de organizar reuniones y comenzando a diseñar experiencias, por medio de programas que provoquen emociones, recuerdos y sensaciones en definitiva convertir al evento en una experiencia única y memorable de su marca, "incentivando él "no me lo puedo perder"

Xtella Team
Incentive Planner Specialists
By Your Travel

¡LLámanos!
52(55)563009137 / 52 (55)70982510
www.xtella.com

Facebook.com/byisistravel
@XtellaTeam
Instagram.com/experiencias_xtella_team
linkedin.com/company/xtella-team

El mejor aliado de las aseguradoras

Lo/Jack® lo recupera.

LOCALIZA / RECUPERA / ENTREGA

Más de
19,400
vehículos recuperados

2018

Datos

Relevantes

A Estado de México.

Se han contabilizado más de **35,945** vehículos hurtados en 2018*

B Jalisco.

En Jalisco se incrementó al **7%** vs. el 2017 con un registro de **8,652** vehículos*

C Nuevo León.

En lo que va del 2018 el robo de vehículos obtuvo la cantidad de **987***

D A nivel nacional.

El acumulado al 3er trimestre del 2018 se registró más de **122,529** vehículos robados*

El robo de VEHÍCULOS continúa...

Los índices delictivos continúan al alza, en el último reporte de robo de vehículos

la AMIS indica se han registrado **93 mil 656** vehículos

asegurados robados, con un **incremento del 10.3%** respecto al mismo periodo del año anterior.

De haber contado con Lo/Jack®
9 de cada **10** vehículos se hubieran recuperado.

☎ 01800 849 9053

f /LOJACKMEXICO

@LOJACKINFORMA

🌐 WWW.LOJACK.COM.MX



Sólo crecerá la participación del seguro de autos

Cuando los mexicanos seamos más responsables al conducir un vehículo

Entrevistamos al licenciado Joaquín Brockman Lozano, presidente ejecutivo de Quálitas Compañía de Seguros, para que nos diera información sobre el crecimiento del seguro de autos en México, puesto que su empresa tiene 24 años de realizar operaciones y hoy, de cada 10 autos, 3 están asegurados con ella.

Laura Islas. ¿Cuál es el panorama del seguro de autos en México?

Joaquín Brockman. Veo el futuro con mucho optimismo, ya que básicamente sólo el 30% de los coches está asegurado. Ese porcentaje tendrá que ir aumentando en los próximos años. Hemos hecho cálculos a 10 años y los resultados arrojan que, dado que crecerá el número de autos, la penetración de los seguros también tiene que crecer. En un país que por un lado tendrá ciudadanos más responsables en relación con lo que implica tener un auto y hacerse cargo de los daños que puedan generar, y que por otra parte posee una gran masa de gente en edad de trabajar y con la capacidad y necesidad de tener un auto para moverse, el panorama del seguro de autos se ve muy bien durante los próximos años.

Ll. ¿Cómo impacta el seguro en la economía de un país?

JB. De manera positiva, ya que gracias a él se puede resarcir un daño si se tiene un siniestro. Sin un seguro, el patrimonio de una persona o familia podría desaparecer.



Lic. Joaquín Brockman.

Ll. A 2 años de que se decretara como obligatorio el seguro de RC en la CDMX, ¿cuáles han sido los resultados obtenidos?

JB. En algunos estados ha funcionado, puesto que, para hacer un trámite, se pide la póliza de seguros. Sin embargo, yo diría que,

**NO ES MÁS RICO EL QUE GANA MÁS,
SINO 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



No importa cuál sea el riesgo,
nosotros te protegemos.

Somos la única aseguradora de Responsabilidad
Civil y Daños capaz de adaptarse a las necesidades
de cualquier industria o profesión.

www.gmx.com.mx / (55) 54.80.40.00 /
01.800 718.89.46 /
Contacta a tu Agente de Seguros



DESDE UN MÉDICO HASTA UN HOSPITAL

más que enfocarnos en la obligatoriedad, debemos entender que el seguro se ha vuelto algo necesario porque el conductor tiene derecho de manejar un coche, pero también tiene la obligación de resarcir los daños que cause con él. En otras palabras, la sociedad se tiene que volver más responsable.

Ll. ¿Qué sucede con la siniestralidad y la cobertura de aplicaciones móviles como Uber?

JB. Es difícil identificar si la unidad que ofrece un servicio es de Uber o de cualquier otra plataforma. En el caso de Uber, los conductores cuentan con un seguro que los cubre durante el trayecto, desde que recogen hasta que dejan al usuario, y muchos tienen otra cobertura para el coche. El problema es que estos vehículos son explotados lo más posible, incluso llegan a ser usados 2 o 3 turnos, y por lo tanto aumenta el riesgo. Hace falta una mayor cantidad de información para determinar los hábitos de uso de estos coches.

Ll. En cuanto al transporte público, ¿cómo se vive hoy la siniestralidad en Quálitas?

JB. En transporte, estamos aplicando un programa de prevención. Creemos que si queremos disminuir los riesgos, primero debemos trabajar con los conductores, por lo que los capacitamos para que conduzcan de la mejor manera. Donde sí estamos batallando es en el robo, éste es un tema fortuito que no podemos controlar, sin embargo, trabajamos en recuperar los vehículos robados. OCRA está haciendo un muy buen trabajo con la recuperación, pero creo que necesitamos el apoyo de las autoridades, porque OCRA no es autoridad y no puede andar detrás de los ladrones. Así que requerimos una policía más eficiente y que haya consecuencias para las personas que cometen estos crímenes.

Ll. ¿Cómo visualizan los cambios como la telemática?

JB. Es indudable que el uso de la tecnología afectará los precios. Hoy, en Quálitas, no nos hemos enfocado en el auto individual sino en camiones; no nos hemos basado en los kilómetros recorridos sino en la conducción de estas unidades.

Ll. A 24 años de operación y siendo una compañía especializada, ¿qué diferencias podemos encontrar en Quálitas?

JB. Sin duda la innovado. Hoy los clientes están más preparados, así que de esa época a la actual todo ha cambiado mucho. Antes de que se dieran los cambios en las regulaciones, todas las compañías tenían las mismas tarifas, las cuales eran impuestas por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Hoy hay libertad para poner precios, existen mejores productos y se ofrece un servicio superior en el mercado de autos, por lo que éste se ha sofisticado y las tarifas han disminuido de forma significativa, siempre en provecho del consumidor, quien se ha convertido en el ganador.

Ll. ¿Qué cosas debe observar el cliente cuando compra una póliza de auto?

JB. Primero, qué coberturas quiere contratar, pues debe estudiarlas bien porque quizá haya una cobertura de más que no necesita, cuya eliminación se reflejaría en un ahorro de dinero. Segundo, que se fije en el servicio y la reputación de la compañía, así como en la asesoría del agente, ya que éste debe indicarle cómo funciona su póliza. Tercero, el precio, sin que esto signifique necesariamente que lo más barato es lo mejor, ya que debe hacer un balance y buscar el producto y el servicio correcto, es decir, que sean acordes con sus necesidades.

Finalmente el Lic. Brockman nos cuenta que, Quálitas tiene 430 oficinas en todo el país y está presente en Costa Rica, El Salvador y Estados Unidos, a lo largo de todos estos lugares atiende 1 millón 600 mil siniestros al año y paga un total de 23 mil millones de pesos por ellos.



El abuso de derecho y la responsabilidad médica



M. en D. Norma SÁNCHEZ FLORES

Abogada de Dominio y Administración de Litigios, S.C.

Desde hace aproximadamente diez años el auge por las demandas de negligencia médica ha aumentado considerablemente, en muchos de los casos ha sido ocasionado por una mala asesoría jurídica, donde los abogados desconocen el tema y en ocasiones prometen a sus clientes el cobro de sumas millonarias, aun sin haber realizado un estudio minucioso del caso médico o la asesoría de un perito médico con el fin de conocer si efectivamente se trata de una conducta negligente, imprudente, con falta de pericia u omisiva por parte del profesional de la medicina y esto haya sido la causa del fallecimiento o secuelas que presente un paciente.

Así mismo, desconocen cuáles son los montos determinados por la Ley Federal del Trabajo (artículo 500, 502), y lo dispuesto por el Código Civil Federal (artículo 1915) o los Códigos Civiles Locales (cada estado puede contemplarlo de forma particular), dependiendo si se trata de asuntos del fuero común o federal; para determinar la cantidad con la cual se puede realizar la reparación del daño, es decir, la indemnización, lo que provoca que creen falsas expectativas en sus clientes y riesgos económicos ante la empresa aseguradora que haya otorgado una póliza de seguro al profesional que lo haya contratado.

Por otra parte, resulta igual de importante que las empresas aseguradoras cuenten con abogados especializados en materia de responsabilidad civil, penal y administrativa a efecto de proporcionar una defensa adecuada y oportuna que merezca tener el profesional de la medicina que contrate una póliza de seguro por la probable responsabilidad médica en que pudiera incurrir.

Ante tal situación, lo que ocurre es que de forma innecesaria los pacientes o víctimas a través de sus abogados inexpertos o con poco conocimiento de la responsabilidad civil y la legislación que prevé esta hipótesis, ponen en movimiento a los órganos jurisdiccionales (juzgados, ministerios públicos o autoridades administrativas) a fin de obtener una reparación del daño, que para nada se ajusta a los montos establecidos por la ley.

Con lo anterior es evidente las molestias para el profesional de la medicina quien en cumplimiento a su deber, hizo todo lo posible para salvaguardar la vida y salud de su paciente, dejando en el olvido que la medicina no es una ciencia exacta y por lo tanto, se pueden obtener resultados distintos en cada paciente aun tratándose de un mismo caso médico.

En relación a la empresa aseguradora, esta a su vez se verá afectada puesto que será necesario iniciar un procedimiento legal de defensa a favor de su cliente asegurado y en consecuencia habrá un gasto que erogar para proporcionarle una adecuada defensa jurídica, ya que posiblemente será necesario exhibir fianzas, pagar diversos dictámenes periciales e indispensablemente pagar los servicios profesionales de un abogado, afectando la suma asegurada contratada mediante la póliza de seguro, lo que finalmente le permitirá al profesional médico asegurado a través de su abogado, demostrar su inocencia y a la empresa tener un detrimento patrimonial al haber evitado un pago millonario y abusivo cómo se le pretende cobrar.

Esta práctica en muchos de los casos está ocasionando que el médico antes de intervenir en el tratamiento o atención médica de su paciente, salvaguarde su integridad física y se vuelva cauteloso para atender a sus pacientes, llegando al punto de encontrarse temeroso ante la posibilidad de que su paciente esté inconforme por la atención recibida y decida iniciar un procedimiento jurídico en su contra.

Aunado a lo anterior, debe tomarse en cuenta que el médico se ve afectado en su imagen profesional, se siente juzgado por el sólo hecho de cumplir con su labor profesional y sobre todo humana, ya que cumplen cabalmente con el juramento hipocrático que realizan al obtener su grado profesional.

Por lo comentado en líneas anteriores, existe la necesidad de que la autoridad realice sanciones severas a quienes sin justificación alguna promueven demandas infundadas.

En atención a lo expuesto, resulta indispensable que los pacientes o familiares de pacientes que se consideran afectados por la conducta de un profesional de la medicina, como los propios médicos, deben contar con una adecuada asesoría legal para defenderse o bien para iniciar un proceso legal, y esto va relacionado íntimamente con los servicios legales proporcionados por las aseguradoras en materia de responsabilidad profesional, lo que obliga a que las aseguradoras cuenten con abogados especializados en materia de responsabilidad civil, penal o administrativa.

Se debe salvaguardar el patrimonio y capital de la aseguradora, la integridad física, prestigio, patrimonio y ejercicio profesional del médico y así lograr procesos justos en los que, en caso de demostrar la responsabilidad del profesional de la medicina, la víctima reciba la indemnización que le corresponde y el profesional a través de su empresa aseguradora o de forma personal tenga derecho a un juicio justo, que le permita defenderse en forma adecuada y oportuna y en todo caso reciba la sanción legal que le corresponda, en donde haya un equilibrio a fin de obtener la justicia con equidad.



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



ÚNETE A NUESTRO
GRAN EQUIPO DE AGENTES
INGRESA A NUESTRO PORTAL Y DATE DE ALTA

↘ www.anagente.anaseguros.com.mx



#EstasEnBuenasManos



www.anaseguros.com.mx