

Hotel en Oaxaca dañado por los sismos, recibe suma asegurada de 21 millones de pesos

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

REVISTA Siniestro

“Procuramos juntos tu bienestar”

DIRECTORA GENERAL: LAURA EDITH ISLAS YÁÑEZ

OCTUBRE 2018

AÑO 4 | NÚMERO 44

Enfrentan AMIS,
ABM y Condusef

El reto

de perfeccionar los
contratos de seguros
de casa habitación
para créditos
hipotecarios



Twitter: @RevSiniestro

Facebook: www.facebook.com/revistasiniestro

www.revistasiniestro.com.mx

Instagram: @revistasiniestro



¿Acostumbras caminar debajo de la banqueta?

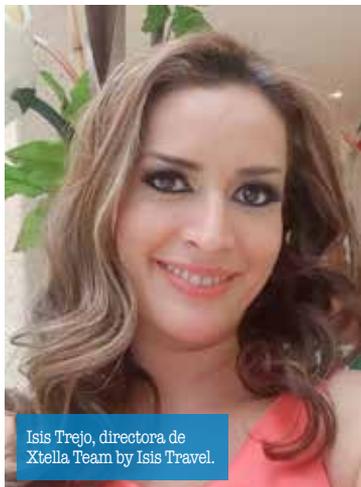
Es tan absurdo que los autos circulen sobre la banqueta, **como peligroso** que los peatones caminen sobre el arroyo.

¡No pongas en riesgo tu seguridad!

conductavialqualitas.com.mx



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



Isis Trejo, directora de Xtella Team by Isis Travel.

Un Incentivo para empleados y agentes

Viajar: Una Experiencia Inolvidable

Isis Trejo, directora de Xtella Team by Isis Travel, nos cuenta en entrevista para Revista Siniestro, la oportunidad que en sus manos está para todas las empresas que gustan dar incentivos a sus empleados como los viajes, los cuales buscan crear experiencias inolvidables.

Revista Siniestro, ¿qué diferencia hay entre una agencia de viajes y una de incentivos?

Isis Trejo. Las agencias de viajes son empresas con las cuales contratas un viaje familiar o individual a un lugar específico, pero no son necesariamente buenas para planear todo un viaje de incentivo.

La organización de un viaje de incentivo no solamente es importante desde el punto de vista estratégico de una empresa, sino que representa una erogación de recursos de gran envergadura y desde luego, está en juego su imagen misma.

RS. Cuéntanos más de Xtella Team

IT. Xtella Team es más que una casa de incentivo, somos un equipo de Superhéroes y al mismo tiempo consultores especializados en generar experiencias extraordinarias por medio de viajes para estimular a tus equipos comerciales, garantizando la rentabilidad de las empresas.

RS. ¿Cómo marcan la diferencia?

IT. En Xtella Team al igual que hace 10 años, buscamos siempre mantener los más altos estándares en áreas estratégicas, como el Storytelling, que es la planeación efectiva del proyecto con la gerencia comercial, con el fin de implementar acciones para cualquier empresa

que desee innovar en incentivos y que estos garanticen resultados impactantes en sus equipos comerciales, alineándonos y apoyándolos a alcanzar sus objetivos estratégicos comerciales. El resultado es el beneficio y potencialización del desarrollo de las empresas para su ROI (retorno de inversión).

RS. ¿Qué futuro visualizas?

IT. Estamos vislumbrando una era de transformación en donde las reuniones pasan a segundo plano, pues lo primordial es diseñar experiencias.

El neuromarketing aplicado al turismo de reuniones, es una valiosa estrategia que rediseña y genera una experiencia máxima, es decir, realizando programas que provoquen emociones, recuerdos, y sensaciones; en definitiva, convertir al evento en una experiencia única y memorable de su marca impulsando el "no me lo puedo perder"

El propósito con Xtella Team, es que no sea un viaje que pase desapercibido, queremos que se lleven experiencias únicas y memorables, que seamos quienes ayuden a premiar a todos los súper hombres y mujeres de una compañía. De antemano la sensación de pertenencia, de lealtad, y sobre todo de motivación, estará siempre presente.

www.xtellateam.com

Teléfonos de contacto:
56309137 / 70982510

experiencias@xtellateam.com
contacto@xtellateam.com

Nuestra misión es ofrecer experiencias de viaje y eventos corporativos inolvidables y únicos para apoyar a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos estratégicos comerciales beneficiando y potencializando el desarrollo de México y es ofrecer experiencias de viaje y eventos corporativos inolvidables y únicos para apoyar a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos estratégicos comerciales beneficiando y potencializando el desarrollo de las empresas en México y Latinoamérica.





A sus 91 años está por renovar su cédula como agente

Debemos reafirmar la fe y no perder la esperanza

Tuvimos la grata oportunidad de entrevistar al señor Guillermo Domínguez, quien tiene 91 años de edad, cuenta con una trayectoria de 67 años como agente de seguros, radica desde hace mucho en Ensenada y en los próximos días renovará su cédula.

Para llevar a cabo la renovación tendría que asistir a la oficina más cercana de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, pero desgraciadamente esto no es posible por su edad, así que la AMASFAC está ayudándole con los trámites e intercedió por él para que no sea necesario que se desplace.

En medio de la conversación, don Guillermo nos contó la anécdota que lo llevó a decidir ser agente de seguros: "A los 3 años de que llegué a Ensenada, una avioneta cayó y murieron todos los pasajeros, entre los que se encontraba un motorista que conocía de cerca. Fue impactante que, a pesar de que él había tenido un buen trabajo y económicamente le iba bien, 2 años después del accidente los hijos de esta persona estuvieran vendiendo dulces en la calle y en condiciones muy malas".

Esta historia lo hizo reflexionar que, si aquel hombre hubiera contado con un seguro de vida, los hijos no habrían pasado por esa situación. Este pensamiento fue definitivo para su carrera.

Las primeras personas a quienes ofreció un seguro de vida fueron sus amigos y familiares, quienes siempre lo apoyaron y se mostraron muy orgullosos de que él los asegurara.

Inició su vida profesional en el sector asegurador a los 24 años, dentro de la compañía La Latinoamericana, donde laboró por 5 décadas, por lo que la recuerda con mucho cariño. Hoy, después de una amplia cantidad de experiencias, ya no se dedica a vender pólizas sino, como él menciona, a conservar negocios, por ello mantiene una relación muy estrecha con sus clientes de toda la vida, quienes incluso se han convertido en grandes amigos para él.

Guillermo es contador de profesión, pero en alguna ocasión le pidieron de favor que impartiera clases de inglés en una escuela franciscana, mientras encontraban un profesor; sin embargo, terminó desempeñándose como docente titular de esta escuela durante 3 lustros.

Nos cuenta que hace 14 años le colocaron un marcapasos y que ahora ver noticias en la televisión lo pone un poco mal, pero, a pesar de eso, escribe sobre política en un periódico local de Tijuana, ya que hacer esta actividad lo libera y hace sentir tranquilo.

Él asegura que la profesión de agente de seguros en estos días es más fácil porque la gente está más preparada y en muchas ocasiones ella misma sabe que necesita proteger a los suyos de alguna manera.

A lo largo de su vida como agente, una de las cosas que nunca ha entendido, y con la cual siempre estará en desacuerdo, es el tiempo que tardan algunos ejecutivos de las compañías para atender a los agentes en cuestiones de endosos o cotizaciones. En sus propias palabras, "la tecnología está tan avanzada que es imposible que se tarden hasta 2 semanas en dar respuesta".

Finalmente, a todas las personas que están en sus primeros años como agentes de seguros, don Guillermo dirige las siguientes palabras:

Todos los días se aprende algo nuevo, así que aprovechen eso para tener más conocimientos de nuestra industria y de otras.

Tengan en cuenta que lo primordial al ir a una cita es ser puntual, pues acuérdense de que se trata del tiempo de alguien más.

Siempre debemos reafirmar la fe y no perder la esperanza.

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_leily@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 44

CERTIFICADO DE LICITUD

DE CONTENIDO:
No. 16656

TALLER DE IMPRENTA:

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

www.revistasiniestro.com.mx

Siniestro

"Procuremos juntos
tu bienestar"

PUBLICACIÓN: Mensual

OCTUBRE 2018



Sin exclusiones que nieguen una cirugía reconstructiva

Dictamen médico ayuda a la reconstrucción de seno por cáncer de mama

¿Cuántos de nosotros no hemos escuchado a clientes molestos porque su seguro de gastos médicos mayores no cubrió cierta enfermedad o porque la indemnización fue rechazada con el argumento de que la reclamación no tenía que ver con el padecimiento?

En relación con estos desafortunados casos, un agente nos compartió esta experiencia: "Mi esposa sufrió cáncer de mama hace algunos años y fue tratada en Monterrey. Allí conoció a una señora que también estaba hospitalizada por esa enfermedad, con la cual entabló amistad. Tiempo después de que mi mujer fue sometida a una mastectomía y a la reconstrucción de su seno, su amiga le marcó para contarle que su aseguradora no quería cubrir la operación de reconstrucción de mama, porque la consideraba una cirugía estética".

Este agente se puso en contacto con la doctora Joana Díaz y le expuso la situación de la amiga de su esposa. Aunque el agente de la afectada y la compañía ya habían afirmado que no se cubriría la intervención

quirúrgica y que no había nada que hacer, la doctora dictaminó que podría presentarse algún daño en la columna vertebral a causa de la asimetría y el peso, por lo cual era estrictamente necesaria la reconstrucción completa.

Para profundizar un poco más en el tema, acudimos a la Dra. Joana. A continuación reproducimos su testimonio.

Alejandro me contactó para ver por qué la póliza de un cliente de seguros no cubriría la reconstrucción mamaria, como en el caso de su esposa, a quien sin ningún problema le fueron cubiertos los gastos de la hospitalización, la prótesis mamaria y los honorarios médicos para su reconstrucción.

Así que le pedí que me enviara los informes médicos y la póliza, e inicié el trabajo.

Primero tenía que buscar el diagnóstico y el tratamiento a seguir en el informe médico, y después debía asegurarme de que las condiciones de la póliza no tuvieran alguna exclusión o un apartado especial para el tema de cirugía reconstructiva. Una vez que analicé todo, llegué a la conclusión de que no existía ninguna cláusula para que la aseguradora no cubriera la reconstrucción mamaria, ya que la cirugía no era de carácter estético.

La reconstrucción con colocación de prótesis mamaria, posterior a la mastectomía radical, que se realiza en algunas pacientes con cáncer de mama, forma parte integral de su recuperación, ya que tiene repercusiones físicas, estéticas y emocionales, en especial porque se pueden presentar complicaciones en la columna debido a la falta de simetría y peso que cada glándula confiere a la biomecánica del cuerpo.

Sumado a esto, quiero agregar que existe, desde el 21 de octubre de 1998, la Ley de Derechos sobre la Salud y el Cáncer de la Mujer en EUA, la cual es de carácter federal y tiene, entre otros objetivos, que las compañías aseguradoras cubran las reconstrucciones de los senos afectados por el cáncer de mama y sometidos a la mastectomía.

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

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

ASEGURA A TUS SERES QUERIDOS



¡SIN SORPRESAS!

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



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

Con manteles largos

Se festejaron los primeros 60 años de la AMASFAC



A principios del mes de septiembre, la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C (AMASFAC) llevó a cabo el Congreso Internacional 2018, donde el festejo fue doble por celebrar los primeros 60 años de la institución.

Los socios de la AMASFAC repartidos a lo largo de toda la república, presidentes de secciones, agentes independientes, promotores, directivos de compañías aseguradoras y todos los involucrados en el desarrollo del sector asegurador, se dieron oportunidad de asistir al congreso y llevarse las herramientas que los mejores expositores compartieron.

Con el lema "Que todos seamos uno" vinieron las ponencias especiales encaminadas hacia innovar para trascender, entre las que se contó con la presencia de la maestra Norma Alicia Rosas, pre-

sidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, quien habló de la contribución del agente a la industria desde la visión de la autoridad.

También estuvo presente Isidre Mensa I Gil, CEO de MPM Software, con la conferencia plenaria sobre la omnicanalidad en el servicio, y Eduardo Garza Cuéllar con "Innovar para trascender", cuyo tema fue el agente de seguros hacia el futuro, el eje central del evento.

La digitalización es un punto importante en el que tanto los agentes como las aseguradoras se han estado enfocando. El futuro es hoy, por lo que la constante digitalización de la labor del agente implica que éste se familiarice con, por ejemplo, big data, teléfonos inteligentes, hiperconectividad en tiempo real, inteligencia artificial y apps.

La sede del congreso fue el Hotel Camino Real Polanco, donde a lo largo de 2 días tuvieron lugar 9 plenarios y 10 conferencias simultáneas, con la participación de 30 conferencistas.

"Cumplir 60 años nos hace reflexionar en las cosas que como agentes y productores de seguros estamos haciendo, y en el significado de estar en constante formación, porque todos, el sector, nosotros como personas y el entorno en general, estamos cambiando", fueron las palabras que Francisco Machado entonó en la inauguración.

El congreso fue, de principio a fin, de alto nivel. Los patrocinadores, las aseguradoras y los servicios para los agentes más capacitados estuvieron presentes, así como también un stand con artículos típicos del estado de Oaxaca, entre los que no podía faltar el mezcal de la región.

Una de las sorpresas que el comité organizador tenía preparado fue el Himno AMASFAC, el cual fue coreado con gran entusiasmo por todos.

Al finalizar el evento se celebró la cena de gala, donde se obsequió a los asistentes una mascada o una corbata, según fuera el caso, de los diseñadores mexicanos de Pineda Covalin, quienes se encargaron de elaborar esta edición especial para la asociación.



AULA VIRTUAL



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

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

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

imesfac.com.mx



GENERANDO UN
GRAN
IMPACTO
en el cuidado
del corazón



La incisión de 2 pulgadas que puede maximizar su recuperación.

La cirugía de válvula cardíaca mínimamente invasiva realizada en Baylor St. Luke's Medical Center implica incisiones pequeñas, lo que da como resultado menos tiempo en el hospital, una recuperación más rápida y una mínima cicatriz. Nuestros expertos de clase mundial ofrecen lo último en opciones de tratamiento de vanguardia y trabajan diariamente para desarrollar nuevas terapias avanzadas incluso en los casos cardiovasculares más complejos. Eso es increíble.

Tel: 1.800.914.3544

Correo electrónico: International@stlukeshealth.org

StLukesInternational.org

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



¡Muchas Gracias!

INNOVAR
para
TRASCENDER

XI CONGRESO
INTERNACIONAL
AMASFAC
2018



"Que todos SEAMOS UNO"



ASOCIACIÓN MEXICANA DE
INSTITUCIONES DE GARANTÍAS

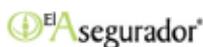


CHUBB

BX+



SEGUROS
EL POTOSÍ



hannover re



LLOYD'S

Munich RE



Santiago Zacatepec
Banda Filarmónica
Municipal



FELICIDADES

A TODOS LOS
MÉDICOS DICTAMINADORES

23 de Octubre
DÍA NACIONAL
DEL MÉDICO

POR SER UN PILAR
EN EL SECTOR
ASEGURADOR MEXICANO

 **DICTAMED**
LO NUESTRO ES ACERTAR



El promotor en VR Integra

Atilano Villa Sáenz
director general

RS. ¿Cuál es el rol que desempeña el promotor en la carrera del agente?

El promotor es un enlace, una figura que acerca todos los productos que ofrecen las diferentes compañías afianzadoras y aseguradoras a los agentes y corredores, para que éstos a su vez los hagan llegar a sus clientes.

Independientemente del abanico de opciones que se ponen a la disposición de los agentes, el promotor los apoya en todo el proceso de venta y postventa, incluyendo la integración de los expedientes requeridos, la presentación de las propuestas y la negociación con las compañías; los capacita, y los ayuda.

RS. ¿Cuál es el rol que desempeña el promotor ante la compañía de seguros o fianzas?

Para las afianzadoras y aseguradoras, un promotor, además de reclutar y capacitar a los agentes y corredores, es el canal que les permite hacer llegar sus productos y servicios al cliente final, lo que coadyuva a ambas partes para que los negocios que se les presenten estén debidamente analizados e integrados, de manera que se satisfagan los requerimientos exigidos por la regulación vigente. Así pues, los promotores nos constituimos en socios estratégicos de las mismas instituciones.

RS. ¿Qué ventajas encuentra un agente al pertenecer a una promotoría?

Además de lo que ya mencionamos y las alternativas diversas, se brinda una atención inmediata y eficaz; se ofrecen condiciones óptimas que satisfacen ampliamente los requerimientos y expectativas de los clientes, y, algo que es muy importante para nuestros agentes, se mantiene sin alteraciones el nivel de incentivos.

RS. ¿Qué ventajas tiene una compañía de seguros que cuenta con promotores?

Debido a la experiencia de VR, nos delegan facultades de suscripción que nos permiten ser muy efectivos, por lo que captan más agentes; amplían su red de distribución; incrementan sus ventas y participación en el mercado; resuelven y emiten con mayor oportunidad las pólizas requeridas; trasladan costos de operación, y generan más utilidades.

RS. ¿Cuáles capacidades debe desarrollar un promotor para desempeñar un buen papel ante los agentes?

Es fundamental el conocimiento de los diferentes productos, ramos y subramos, y la relación con los agentes que proveen de negocios, así como con las afianzadoras y aseguradoras que los suscriben.

Además, es importante atender las necesidades de los clientes de manera eficaz y oportuna.

RS. ¿En quién se apoya un promotor para capacitar y desarrollar a sus agentes?

Contamos con colaboradores de gran experiencia en el mercado, así nosotros mismos capacitamos a nuestros agentes y los orientamos en el desarrollo de sus operaciones de ventas y producción.

Asistimos junto con nuestros agentes a seminarios y cursos de capacitación ofrecidos por las compañías. Además, participamos en diplomados y cursos técnicos impartidos por instituciones especializadas, como el ITAM, el IMESFAC y la AMASFAC, entre otras.

Javier Villa Romero
director general adjunto

RS. ¿Cuál es el rol que desempeña el promotor en la carrera del agente?

Para mí el rol del promotor es primordial porque es necesario entender que una promotoría es un vínculo o un eslabón adicional en una cadena de producción, donde su existencia sin un valor agregado verdaderamente tangible no tiene razón de ser.

La promotoría debe ser un brazo de las afianzadoras o aseguradoras, que proporcione mejor atención y servicio que la propia compañía, y sea capaz de brindar apoyo en otras tareas de vital importancia, como la cobranza, las labores administrativas y sobre todo la promoción y el crecimiento sostenido de las carteras de los agentes.

RS. ¿Cuál es el rol que desempeña el promotor ante la compañía de seguros o fianzas?

Para mí, el rol del promotor ante las afianzadoras y aseguradoras es vital, ya que somos un primer filtro de atención y captación de negocios. La responsabilidad que tenemos con las compañías es muy grande, porque se trata de llevar los negocios muy bien suscritos, digeridos y sanos, sabiendo que, detrás de los procesos, está nuestra marca y el renombre que hemos construido a lo largo del tiempo.

RS. ¿Qué ventajas encuentra un agente al pertenecer a una promotoría?

Nosotros, ofrecemos apoyo de back office en los procesos de venta, un departamento de cobranza que está al pendiente de los vencimientos, varios ejecutivos dispuestos a dar servicio, gerentes o directores accesibles y fáciles de encontrar, y un sólido apoyo comercial, tanto para cerrar ventas como para aumentar el número de los clientes recurrentes.

No es lo mismo que un agente pequeño pretenda lograr condiciones especiales a que una promotoría, con todas las ventas que tiene como soporte o respaldo, lo consiga.

RS. ¿Qué ventajas tiene una compañía de seguros que cuenta con promotores?

Varios, por ejemplo, eliminan de manera muy importante las cargas de trabajo, ya que únicamente tienen que tratar los asuntos con un agente y no con muchos. También, se cuenta con una suscripción delegada, por lo que el seguimiento de los asuntos y el proceso completo de venta es responsabilidad de la promotoría. De esta forma, también se elimina esa carga laboral para las afianzadoras o aseguradoras.

RS. ¿Cuáles capacidades debe desarrollar un promotor para desempeñar un buen papel ante los agentes?

La más importante es la capacidad de persuasión y negociación. Sin embargo, otras son un control administrativo eficiente; un gran manejo de tiempos; un verdadero entendimiento de la sensibilidad en temas de tiempos de respuesta y resultados; conocimiento y dominio de los mercados y de las tendencias de compra por ramos, y mucho liderazgo.

RS. ¿En quién se apoya un promotor para capacitar y desarrollar a sus agentes?

Buscamos dar capacitaciones internas a nuestra gente de manera recurrente y ocasionalmente tenemos invitados para abordar temas más técnicos.



Entre los países más desarrollados

México en el 3er lugar en materia de fianzas

Por: Laura Edith ISLAS YÁÑEZ

En entrevista para Revista Siniestro, el licenciado Armando Rodríguez Elorduy, director general de Afianzadora Sofimex, S.A., habló de forma puntual acerca de los retos que México enfrenta en materia de fianzas y de la manera en que éstas continúan integrándose a la vida diaria de nuestro país.

Laura Islas. ¿Cuál es el panorama de las fianzas en México?

Armando Rodríguez. Las fianzas tienen más de 120 años de existencia en México. Nuestro país es uno de los más desarrollados en la materia, ya que posee el 3.er mercado más grande, después de Estados Unidos e Italia. La fianza ha sido un eslabón muy importante en el desarrollo de México y seguirá siendo el instrumento de garantía de mayor uso, debido a los grandes beneficios que otorga a las dependencias, los gobiernos estatales y las empresas productivas del Estado. En todos estos lugares conocen la fianza y su operación, así que la tienen ubicada como la principal garantía. Al nuevo gobierno habrá que mostrarle las bondades y los beneficios a través de datos duros, como que el pago de reclamaciones en los últimos 5 años es por más de 13,000 mdp.

LI. ¿Qué oportunidades y retos tiene el seguro de caución?

AR. El mayor reto que tiene el seguro de caución es la falta de conocimiento de parte del beneficiario institucional, ya que, aunque ofrece muchas ventajas y oportunidades para los contratos que lo requieran, se trata de un instrumento nuevo.

El seguro de caución, a diferencia de la fianza, resarce o repara el daño proveniente de un incumplimiento, es decir, tiene carácter indemnizatorio. Además, esto ocurre prácticamente a primer requerimiento, ya que el reclamo o siniestro se integra documentalmente, es decir, si el beneficiario o asegurado documenta su reclamo en los términos que está establecido en el certificado, la aseguradora pagará en un plazo de 30 días.

Por tanto, se prevén grandes oportunidades para incorporar una garantía mucho más exigente. Esto da la posibilidad de generar nuevos negocios en donde hoy la carta de crédito juega sola. Quizás veremos en los próximos 5 años primas por caución equivalentes al 20% de las primas totales.

LI. ¿Qué sucedería si no se contrataran fianzas?

AR. El Gobierno Federal tiene el mandato constitucional, de acuerdo con el art. 134, de ejercer la administración siguiendo los principios de eficiencia, eficacia, economía, transparencia, seguridad



Armando Rodríguez, director general Afianzadora Sofimex.

y honradez, entre otros. Esto implica que, por disposición legal (Ley de Obras Públicas y Servicios), cualquier inversión o gasto público debe contar con las garantías suficientes que le permitan asegurar que los recursos públicos están debidamente invertidos y consecuentemente garantizados.

Por el lado privado, la fianza es cada día más relevante, ya que nadie quiere invertir sus recursos sin contar con una garantía que le dé tranquilidad de que la inversión llegará a buen puerto.

LI. ¿Qué porcentaje de obras se garantizan mediante fianzas?

AR. De las obras a nivel gubernamental, llámese federales, estatales o municipales, la gran mayoría se garantizan por medio de la fianza. Las obras más relevantes de nuestro país, como las autopistas, los puentes y las carreteras, han ocupado este instrumento. De esta manera, el sector afianzador ha asumido responsabilidades equivalentes al 4% del PIB, esto es igual al 14% del monto de los contratos.

LI. Al contratar una fianza, ¿en qué debe fijarse el cliente?

AR. Todo depende del tipo de cliente. En nuestra actividad podemos decir que contamos con 3 clases, cada una tiene intereses distintos:

1. El agente. Busca atención y soluciones para su cliente.
2. El fiado o contratante. Quiere más que nada agilidad en la respuesta, el mejor precio, condiciones razonables de acuerdo con su operación y menos requisitos.
3. El beneficiario. Busca una afianzadora solvente y seria, que dé la cara ante la presentación de un reclamo. Yo diría que éste último es el cliente más exigente, ya que es a quien, en un momento dado, se debe pagar el reclamo y atender de forma adecuada durante el proceso.

LI. ¿Qué papel juega la tecnología?

AR. El sector afianzador ha estado a la vanguardia en materia tecnológica dentro de todo lo posible y lo que nuestra actividad ha requerido. La fianza electrónica fue un paso muy relevante hacia la digitalización y se ha utilizado por más de 10 años.

LI. ¿Qué retos enfrentan los agentes de fianzas?

AR. Deben ser asesores preparados y tener espíritu de servicio, ya que esto es fundamental en el proceso de asesorar y encaminar al cliente, así como al presentar adecuadamente los negocios a la afianzadora. Vienen nuevas generaciones que tienen otras mentalidades e incorporan cada vez más el uso de la tecnología a su vida diaria, así que tendremos que acoplarnos y adaptarnos de forma frontal y constante.

Celebra la Inauguración de un innovador centro de operaciones

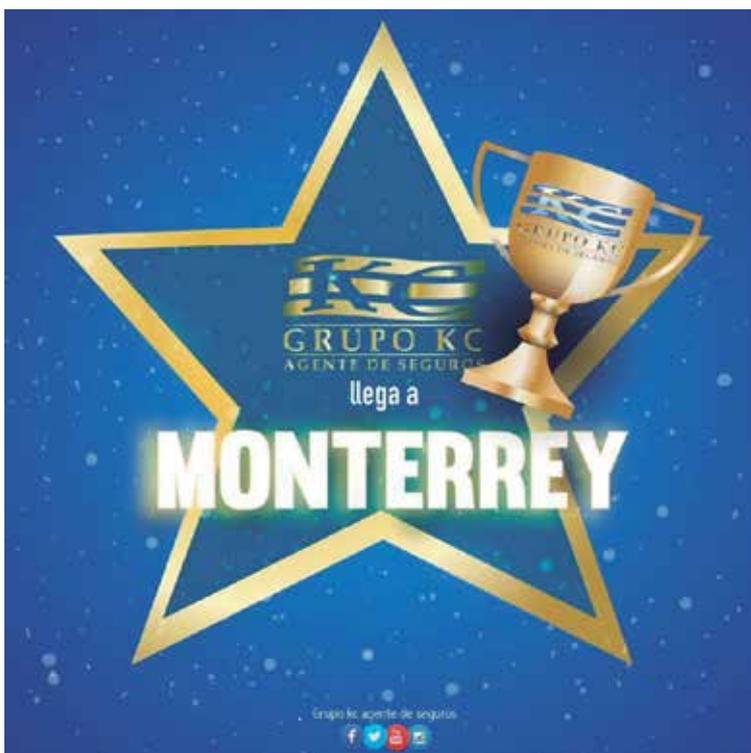
Reafirmando Grupo KC su

El 31 de agosto, Grupo KC celebró la apertura de sus oficinas de servicio en Monterrey, Nuevo León. En el primer piso del edificio con el número 857, ubicado en la calle Parás de la colonia Centro.



El licenciado Daniel Guzmán Ríos, director general de la firma, dio un mensaje de bienvenida, en el que señaló: "Para nosotros es un placer que nos acompañen sobre todo ustedes que son nuestros amigos: socios comerciales de MetLife, funcionarios de gobierno, empresarios de Nuevo León y, por supuesto, nuestra gran familia de agentes y personal administrativo de diversas zonas del país, como Guerrero, Oaxaca, Estado de México y Ciudad de México".

Además, aprovechó la ocasión para afirmar que la inauguración de estas oficinas forma parte del crecimiento y desarrollo de Grupo KC, ya que, en sus propias palabras: "Es una muestra de esas ganas y de esa energía para hacer llegar el beneficio del seguro a donde más se necesita, porque



estas oficinas están hechas con el fin de poder atender a todos nuestros asegurados con la mayor calidad, de forma que estén más cómodos y más a gusto, y también están diseñadas para que nuestra fuerza de ventas y el personal administrativo estén

cómodos y se sientan como en casa, pues aquí, en Grupo KC, consideramos que todos somos una gran familia".

Efectivamente, Grupo KC es como un hogar para más de 1000 colaboradores y alrededor de 200 mil clientes con los que

expansión en todo México



cuenta en los estados donde opera. Además, se trata de una casa comprometida con el medio ambiente, ya que, por 5 años consecutivos, ha sido certificada como empresa socialmente responsable. Por si esto fuera poco, ha sido catalogado como una de las 250 mejores agencias del mundo, está certificado en la protección de los datos personales de los clientes y emplea software 100% original.

El licenciado Daniel Guzmán destaca: "Somos la mejor agencia a nivel nacional y a nivel Latinoamérica en cuanto a reclutamiento, conservación y venta, lo que nos proporciona gran orgullo pero también la gran responsabilidad de dar el mejor servicio, lo mejor de nosotros mismos, para transformar la vida de las personas".

El corte del listón estuvo a cargo de Pedro Chávelas, Adamaris Paniagua, Isis



Guzmán, David Guzmán, Jesús Quiarte, Martha Ríos, presidenta del consejo de administración, Joel Hermosillo, Antonio Santos, Daniel Caballero y Gerardo Castro.

Por su parte, Gerardo Castro, director comercial de Grupo KC, señaló que algo que caracteriza a la firma es la gratitud, y que inaugurar este centro de operaciones representa un sueño convertido en realidad, un puñado de las semillas que han sembrado para expandir su territorio, las cuales florecerán poco a poco. Con entusiasmo asegura: "Somos gente de lucha y de trabajo".

Pedro Chávelas, vicepresidente del departamento Negocio Individual Público de MetLife, expresó: "Es un paso grande el que está dando la organización, pues han transformado cientos de miles de familias al llevarles los beneficios del seguro de vida, por lo que esta apertura es muy positiva. Son una empresa con altos estándares de calidad y esto traerá beneficios a la comunidad".

Resultados de la evaluación y propuesta de la Condusef

Seguro de daños por terremoto asociado a un crédito hipotecario

Un año después de los sismos ocurridos en septiembre y por los cuales hubo millones de afectados en casa habitación, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) realizó una evaluación del seguro de daños por terremoto, asociado a los créditos hipotecarios.

A partir de la evaluación, la Condusef revela los siguientes puntos:

- Las sumas aseguradas deberían ser igual al valor del inmueble menos el costo del terreno y de los cimientos, puesto que la prima debe estar calculada en función del riesgo.

- En la mayoría de los casos, la suma asegurada es menor al monto de crédito, lo que deja desamparado al acreditado desde el principio.

- La diferencia aumenta por el cobro del deducible y el coaseguro.

- En promedio, para que el saldo insoluto quede cubierto, tendrían que transcurrir 10 años de amortización, pero se perderían las mensualidades pagadas y el enganche.

- La finalidad del seguro de daños es la restitución del inmueble, lo cual no se está cumpliendo, es decir, el patrimonio de las personas no está protegido.

Es importante mencionar que de los 2 millones 453 mil 770 inmuebles que existen en la CDMX, 120 mil 69 tienen créditos hipotecarios con algún tipo de seguro y 187 mil 244 cuentan con un seguro privado. Por tanto, sólo 307 mil 313 inmuebles, el 13% del total, poseen un seguro de daños.

A un año de los sismos, se ha atendido a 1,109 personas y se han generado 1,578 acciones de defensa: 1,147 asesorías (el 73%) y 431 reclamaciones (el 27%).

La Condusef concluye que “el seguro de daños funciona de manera ineficiente, aun si se considera como un seguro del saldo insoluto” y que “el replanteamiento de las pólizas actuales debe igualar como mínimo la suma asegurada al monto del crédito”, ya que “para que funcione como un seguro de daños, la suma asegurada debe ser suficiente para liquidar el crédito y recuperar tanto el enganche como las mensualidades pagadas”.

Al mismo tiempo, la Comisión propone una “suma asegurada dinámica”, que al menos debe cubrir, en algún momento de vida del crédito, el enganche, las mensualidades pagadas y el saldo insoluto.

así como el proceso indemnizatorio.

- Para la propiedad en condominio quedan incluidas las partes proporcionales de los elementos comunes e indivisos del inmueble conforme a las escrituras

- La determinación de los daños deberá ser realizada por un DRO o su equivalente y estará a cargo de la aseguradora

- Establece la suma asegurada de forma clara y sencilla tomando en consideración 3 componentes:

**Enganche
+ Amortizaciones
+ Saldo Insoluto**



Conferencia de prensa, Modelo de seguro de daños

Condusef nos hace una propuesta derivada de la experiencia en la atención de las reclamaciones por el sismo y la evaluación.

¿En qué consiste la propuesta de Condusef?

- Establece un modelo de carátula de uso universal para las aseguradoras

- Un procedimiento sencillo para reportar el siniestro ante la aseguradora,

Coincidencias entre el proyecto de AMIS y ABM con el de CONDUSEF

- Se entregarán las pólizas a la firma de las escrituras

- El usuario contará con información de los términos y condiciones

- Se clarifica el proceso de reclamación

- El deducible y coaseguro no aplicará en caso de pérdida total

- Se atiende parcialmente el tema de las áreas comunes.

Perdona daños de 700 mil pesos

Taxi sin seguro impacta un Lamborghini

Hace casi un año, en Gómez Palacio, Durango, un taxista chocó contra un Lamborghini al dar una vuelta prohibida en U.

Por un lado, la parte delantera del taxi quedó destrozada, el motor resultó afectado y el conductor sufrió una policontusión a causa del impacto. Por otra parte, el auto considerado de lujo sufrió afectaciones en el costado izquierdo, donde viajaba el piloto, quien afortunadamente no recibió algún daño.

El taxista sólo manejaba el vehículo, puesto que no era el dueño, y no contaba con un seguro que lo respaldara para hacer frente a los perjuicios que ocasionó, cuyos costos sumaron alrededor de 700 mil pesos, ya que el precio comercial del

Lamborghini supera los 6 millones de pesos. Afortunadamente, obtuvo el perdón.

En entrevistas de medios locales con el líder sindical de la base, se dio a conocer que los taxistas ganan entre 500 y 700 pesos en promedio al día, pero, dado que deben gastar en gasolina y en cuotas porque muchos no son dueños del vehículo con el que trabajan, terminan ganando aproximadamente 300 pesos libres si laboran todo el día.

Si hacemos cuentas, el chofer hubiera tenido que trabajar un poco más de 6 años sin descanso alguno y destinar a la deuda

todo el dinero que generara, para poder pagar los daños que ocasionó.

Muchas veces, como agentes, conocemos personas que aún dudan de lo efectivo de un seguro, porque siguen con la mentalidad de “eso no me pasará a mí”; sin embargo, nunca estamos exentos de diversos tipos de accidentes.

Un seguro que al menos cubra la Responsabilidad Civil por daños a terceros, además de ser obligatorio en la Ciudad de México, nos ayuda a que, aunque la suma asegurada no cubra al 100% el monto total a pagar, disminuya nuestra deuda.

Tener el respaldo de una aseguradora y contar con los servicios y ventajas que esto ofrece no se compara jamás a encontramos sin cobertura alguna en un siniestro y tener que hacemos responsables nosotros solos tanto de la cuestión monetaria como del tema legal.

La suma asegurada del taxi para cubrir los daños ocasionados al deportivo de lujo no hubiera sido suficiente para cubrir la totalidad de la deuda; sin embargo, si el taxista hubiera contado con una póliza que lo amparara, tendría que haber pagado menos dinero.

El dueño del Lamborghini, al contar con un deducible del 5% en la cobertura de daños materiales y perdonar los gastos por el siniestro al conductor del taxi, pagó una cantidad que no se puede comparar a la que habría desembolsado si no hubiera tenido asegurado su vehículo.



**CENTRO DE EVALUACIÓN
PARA INTERMEDIARIOS**
SEGUROS Y FIANZAS

¿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

in CEI Centro de Evaluación para Intermediarios

f ExamenCEI

t @examencei

El mejor aliado de las aseguradoras

135,708* vehiculos
asegurados
robados

De haber contado con Lo/Jack®

9 de cada 10 se habrían recuperado



LOCALIZA / RECUPERA / ENTREGA

☎ 01800 849 9053

🐦 @LOJACKINFORMA 📌 /LOJACKMEXICO 🌐 WWW.LOJACK.COM.MX

SkyTrack® y SkyJack®

Los GPS's de Lo/Jack

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



Seguimiento a un año

Ciente bajo asegurado en Hotel de Oaxaca

En nuestra edición número 34 publicamos el siniestro de un hotel en Oaxaca, cuyo dueño decidió disminuir la suma asegurada que su agente le había recomendado, lo cual lamentó meses más tarde.

Antes de ver qué ha sucedido con este caso, recordemos algunos datos clave de este siniestro:

Don Ricardo Gómez es dueño de un hotel en Oaxaca.

Su agente, Nicolás González, sugiere una suma asegurada de 32 millones de pesos, con la que en caso de siniestro se podría reconstruir el hotel.

El interesado decide que la cantidad asegurada sea de 21 millones de pesos, porque considera que no hay mucho peligro.

Los primeros pisos del hotel sufren daños por el sismo del 7 de septiembre, por lo que son apuntalados.

El sismo del día 23 termina por dañar el resto del edificio, así que se concluye la pérdida total del inmueble.

Platicamos con Nicolás, quien nos

actualizó y comentó que en un principio, cuando realizaron la reclamación, el cliente no estaba tan satisfecho, ya que, además de que la suma asegurada era menor al total de la pérdida, debía pagar los deducibles correspondientes a los 2 eventos. En el contrato de seguros se especifica que, si 2 o más siniestros ocurren dentro de las 72 horas posteriores al primero, se considera uno solo, pero en este caso el segundo ocurrió casi 15 días después.

En cuanto a la póliza, recordemos un fragmento de la nota publicada en aquella ocasión: "Ricardo tiene 4 años asegurándose con una póliza múltiple empresarial de Allianz México, S.A., Compañía de Seguros. Paga 67 mil pesos anuales por ella y cuenta con una suma asegurada de 21 millones de pesos, un deducible del 2%

sobre esta cantidad y un coaseguro del 10% sobre la pérdida".

Allianz pagó la cantidad de 21 millones de pesos de suma asegurada a los casi 20 días de que fue entregada la carpeta de papeles requeridos. Este dinero se ha ocupado en la demolición del edificio, la remoción de escombros y la reparación de algunos de los daños por las pérdidas consecuenciales.

Hoy en día, el predio se encuentra vacío y en espera de la nueva construcción, cuyo proyecto original fue modificado pero sigue en pie.

Nicolás asegura que su cliente ha decidido que en esta ocasión, en cuanto la obra esté terminada, la protegerá con una suma asegurada adecuada y que la pérdida en caso de desastre, sea menor.

Seguros BX+

¿Estás pensando en contratar un Seguro de Gastos Médicos Mayores?

¡Hazlo con los profesionales!

- Gastos Médicos Mayores
- Autos
- Hogar
- Vida

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



Los millennials y la educación financiera en México

Por: Jéssica C. LÓPEZ MIMBRERA
supervisora del Área Jurídica de RC en GAVSA

La generación millennial enfrenta nuevos retos día a día, entre los que se encuentra la falta de trascendencia que tiene la educación financiera y el cuidado de su economía en la vida cotidiana. Parece increíble que, aunque la mayoría de la población que comprende esta generación cuenta con acceso casi inmediato a tarjetas departamentales, de descuentos o bancarias, desconoce los servicios o productos financieros a los que tiene acceso al adquirirlos, como asistencias, seguros y administradora de fondos de inversión, entre otros.

Desde mi punto de vista, es necesario crear conciencia y aprovechar 2 cosas: que tenemos múltiples programas para inculcar o fomentar la educación financiera y que el sector empresarial busca innovar cada día para que a través de la tecnología el usuario encuentre la información adecuada con un solo clic.

Sólo como referencia, los productos financieros a los que tenemos acceso incluyen ahorro para el retiro, ahorro, crédito, inversión, protección y servicios, mismos que pueden conocerse más a detalle en la página de la Conducef.

Aunque como usuaria y parte de esta generación considero complejos los procesos para la obtención de alguno de los productos de prevención, es importante aprender cuál es la necesidad de contar con ellos en los más complejos panoramas que podamos visualizar en nuestra vida y cómo podrían minimizar el impacto que provocaría en nuestras finanzas personales una situación no grata.

Así pues, es importante tener siempre a la mano una herramienta que nos ayude a aprender sobre la educación financiera y los beneficios que ésta propor-

ciona, pero también es importante que cada persona sea consciente de que la disciplina de saber administrar de manera correcta el dinero percibido es vital, ya que de esa forma se obtiene una fórmula exitosa que nos dará seguridad en un futuro a corto o largo plazo.



Catálogo de productos y servicios financieros disponible en https://ifit.conducef.gob.mx/ifit/ftb_vista_producto.php.

Mucho más que FIANZAS

Edificando Proyectos
seguro **marcamos** la diferencia

*Fidelidad • Administrativas • De Crédito
Judiciales y Penales • Fideicomisos de Garantía*

01-800-696-3271
www.sofimex.com.mx



AMIS y su propuesta indemnizatoria

En pólizas de casa habitación por crédito hipotecario

87.37%

de avance en indemnizaciones de casa habitación por sismos de septiembre de 2017.

La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) emitió un comunicado de prensa donde asegura que, hasta el 15 de agosto del presente año, se han finiquitado 50 mil 654 siniestros

de casa habitación relacionados con un crédito hipotecario. El monto estimado de éstos es de 2,489 mdp, lo cual representa un 87.37% de avance en el número de indemnizaciones.

Por su parte, el director general de la AMIS, Recaredo Arias, comenta que "derivado de los 2 sismos de septiembre pasado [2017], se presentaron 62 mil 037 reclamaciones por siniestros de casa habitación, con un costo de 3,779 mdp, y hasta el momento se han finiquitado 44,256 casos, por lo que sólo resta un 12.6% que tiene problemas debido a cuestiones legales no imputables a las empresas de seguros".

El retraso de las indemnizaciones responde, por ejemplo, a que los propietarios no contaban con los títulos de propiedad

**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



regularizados y a que, para reclamar el pago, se deben cumplir todos los requisitos que establece la ley, para así indemnizar correctamente a los afectados y evitar algún tipo de fraude o pago dudoso.

En caso de que un propietario no tenga la documentación completa, la misma ley impide avanzar con el pago, porque han sucedido casos donde la persona que reclama no es la dueña legítima y aun así pretende que el pago se efectúe.

La AMIS, como portavoz de la postura del sector asegurador, invita a los gobiernos locales y al federal a que faciliten la regularización de los predios y aseguren los condominios por medio de una ley que garantice la protección de sus habitantes.

Los inmuebles con mayor número de reclamos por pólizas de daños pertenecen a los sectores de casa habitación; edificios del gobierno, con un monto de 14 millones 855 mdp; industria, con un costo de 3,028 mdp; comercios, con 3,289 mdp; hospitales, clínicas y consultorios, con 1,033 mdp, y oficinas, con 972 mdp. Todos con diversos grados de avance.

En relación con el seguro de casa habitación contratado por decisión, se presentaron 11 mil 383 solicitudes, mismas que ya fueron atendidas.

Finalmente, Recaredo asegura que “debemos trabajar en concientizar a quienes disfrutan de un crédito hipotecario para que amplíen la cobertura más allá de lo que exige el banco y así protejan el saldo insoluto y salvaguarden su patrimonio”.

Aunado al comunicado, se llevó a cabo una conferencia entre AMIS y la Asociación de Bancos de México, ABM. El tema principal fue las políticas para fortalecer el aseguramiento hipotecario.

Para el desarrollo de las políticas se basaron en cinco temas fundamentales como lo son:

- Condiciones de la póliza
- Valores asegurables
- Seguro obligatorio
- Indemnizaciones
- Información después del siniestro

Pero, ¿cuáles son las políticas que implementará por su parte ABM y AMIS?



1. Mejorará y ampliará la información que provee a sus clientes acerca de las pólizas de seguros asociados a su hipoteca.

2. En los nuevos créditos de vivienda,

la Banca promoverá que la suma asegurada sea la más conveniente para el cliente.

3. Impulsarán con los clientes la conveniencia de asegurar su condominio.

4. En caso de desastre, la Banca activará el protocolo de actuación para el cobro de indemnizaciones y de ayuda al acreditado.

5. Ante un siniestro catastrófico, la Banca conjuntará esfuerzos con aseguradoras y otras instituciones para agilizar la solución de reclamaciones.



- 1.** Ejecución de plan de catástrofes
- 2.** Padrón de ajustadores coordinado
- 3.** Parámetros para valorar daños estandarizados

4. Coordinación con la industria de la construcción para asegurar correctamente los inmuebles.

5. Padrón de DRO's o corresponsables de seguridad estructural

6. Condominios: un solo ajustador realice la valuación de daños.

Cabe resaltar que AMIS propone una suma asegurada a lo que sea mayor en el momento de la contratación del seguro, ya sea el valor destructible o el saldo insoluto.

Respecto al costo de las primas, es importante mencionar que el precio del reaseguro no ha cambiado, es decir, no ha incrementado, por lo que los seguros de casa habitación se mantienen con la misma tarifa.

Finalmente, AMIS en voz de su presidente, Manuel Escobedo, asegura que, el seguro de daños para vivienda ha demostrado ser el instrumento financiero más eficaz para proteger el patrimonio de las familias.

CRM • Venta Cruzada • Fianzas • Marketing • Seguridad • Siniestros

¿TU INFORMACIÓN ESTÁ DISPERSA?

CON **SICAS[®] online**

INTEGRA TODA TU INFORMACIÓN EN UN SOLO SISTEMA

CONTROLA :

- Pólizas
- Fianzas
- Cobranza
- Renovaciones
- Endosos
- y Siniestros
- Pago de Comisiones
- CRM
- Ventas.

LLEVA TU INFORMACIÓN EN LAS MANOS
Realiza consultas en tu celular con las APPS que tenemos para ti

APP Smart Consulting

MISeguros

Sistema Integral para el Control Administrativo de Seguros y Fianzas

www.sicasonline.com
ventas@sicas.com.mx



Tel: 01 (55) 3093 8135
01 (55) 3603 1313



Temas a perfeccionar

Los contratos de seguros de casa habitación

El 18 de septiembre pasado, la AMIS y la AMB presentaron en conferencia de prensa diversos acuerdos con la finalidad de dar a conocer las resoluciones que tomaron en conjunto para fortalecer el aseguramiento hipotecario, es decir, su compromiso para homologar criterios en la mejora de los seguros asociados al crédito hipotecario.

Por: Carlos ZAMUDIO SOSA

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

Lo relevante, de acuerdo con lo que he escuchado y leído entre líneas de esa conferencia, es el reconocimiento lato —a mi parecer inédito— de que el sistema asegurador mexicano es perfectible y de que se requirió de un evento catastrófico mayor, un gran temblor, para revisar nuevamente las condiciones asegurables que, al final, obran en perjuicio no sólo del asegurado sino incluso del propio sistema hipotecario, puesto que la falta de recuperación del seguro supone el impago de la deuda o la incapacidad de restablecer el inmueble a su condición previa al siniestro.

Bajo este marco de referencia se justifica mi introducción, dado que, desde esa presentación, los medios especializados nos han inundado de información asociada al 19/s, entre la que destacan 2 datos: por un lado, que se ha pagado el 87.37% de los 50,654 reclamos existentes, con un monto estimado de 3 mil 29 millones de pesos, ligados a un crédito hipotecario, y, por otro lado, que se estima pagado el 75.46% de los seguros directos y por tanto ajenos a un crédito, con un valor de 750 millones de pesos.

Pero, al margen del comportamiento indemnizatorio global por el temblor de 2017, que sin duda es un resultado muy bueno y permite argumentar que se ha superado la contingencia, se mantiene hasta hoy la condición imperante de los contratos de seguro: hay variantes que dificultan homologar los resultados para todos los asegurados. Si bien el descuento del deducible y el coaseguro son una constante de todos ellos, no ocurre lo mismo con la operación a primer riesgo absoluto, es decir, con la aplicación óptima en beneficio de los asegurados y las sociedades hipotecarias.

Las variantes entre la oferta suponen pólizas sujetas a depreciación —las menos—, o bien, contratos cuyo límite indemnizable es el declarado por la hipotecaria, en muchos casos sólo hasta el saldo del

crédito y no hasta el valor destructible. Por otra parte, subsiste el hecho de que, si el valor del crédito hubiera sido superior al valor destructible, éste se convertiría en el máximo indemnizable, lo que dejaría al acreditado con una deuda por un bien que pudo incluso haberse perdido por el siniestro. Todo esto se evitará en el futuro con el acuerdo entre ambas asociaciones.

Pero, más allá de eso, hay otros temas por perfeccionar, por ejemplo, que el valor destructible siempre será menor que el valor comercial de la casa habitación o departamento, pues el acreditado obtuvo dentro del crédito el valor correspondiente al terreno y las cimentaciones, que no son asegurables, por lo que, aunque la declaratoria aludida sea excelente, falta verla reflejada en el futuro.

Además, la mayoría de los contratos de seguro para casa habitación en edificio no contempla el aseguramiento —o bien, lo excluyen expresamente— para las áreas comunes, es decir, para la proporción que como copropietario le corresponda al asegurado. Esto sucede porque la única forma para amparar tales pérdidas por sus áreas de indiviso era que el inmueble se encontrara en convenio expreso o sujeto al régimen de condominio, puesto que copropiedad y régimen especial de condominio no son términos equivalentes, lo cual se puntualiza en los contratos de seguro para establecer el alcance indemnizable. Por tanto, todavía será necesario que se homologue, para todas las pólizas, el reconocimiento de los valores inherentes a las áreas llamadas de indiviso, ya que el contratante del seguro mantiene un vínculo económico con éstas, por lo que es de su interés que sean indemnizables.

Por ello es bueno escuchar que estas 2 asociaciones, la de aseguradores y la de banqueros, acordaron el mejoramiento de los contratos. Sin embargo, los cambios propuestos, como el relativo a reconocer como suma máxima indemnizable la que resulte mayor entre el valor destructible y el saldo del crédito a la fecha del siniestro, no se deben quedar en buenas intenciones. Para que esto funcione, el asegurador en adelante debe reconocer el diferencial de la deuda remanente con respecto a lo que realmente valen los materiales con los cuales está edificado el bien asegurado.



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



 www.anagente.anaseguros.com.mx

**AHORA ES MÁS SENCILLO
DARTE DE ALTA CON NOSOTROS
INGRESA A NUESTRO PORTAL Y DATE DE ALTA**



#EstasEnBuenasManos



www.anaseguros.com.mx