

Entrevista a
Act. Pedro Pacheco Villagrán
DIRECTOR GENERAL DE PREVEM SEGUROS, S.A. DE C.V.

Trofeo
AMASFAC Vida 2010

En casa del herrero, azadón de palo
¿Y EN CASA DEL AGENTE DE SEGUROS?

RESEÑA XXXVIII
Asamblea Nacional
Amasfac 2011

Conociendo más sobre terremotos
¿PODEMOS PROTEGERNOS?

Cifras AMIS Año 2010



Conozca los beneficios que le brinda **AMASFAC** como Asociado:

Trámite Póliza de Seguro de Responsabilidad Civil por errores y omisiones:

- Apoyo para la contratación de la póliza seguro de Responsabilidad Civil por Errores y Omisiones, con que deben contar los Agentes de Seguros y de Fianzas, de acuerdo a los Artículos, 23 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, 87 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, 23 del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas, en relación con la Circulares de la CNSF Circular Unica de Seguros Título 1 Capítulo 1.5 y la Circular Unica de Fianzas Título 15 Capítulo 15.5 publicadas en el Diario Oficial el 13 y 6 de diciembre de 2010 respectivamente.
- Los Agentes de Seguros y de Fianzas, tienen la obligación de contratar y mantener vigente una póliza de seguro de Responsabilidad Civil para garantizar el cumplimiento de las responsabilidades en que puedan incurrir frente al público usuario, en razón de las actividades de intermediación que realicen.
- Los Agentes persona física deben contratar la póliza dentro de un plazo de treinta días naturales contados a partir de la fecha en que obtengan su autorización, debiendo presentar copia de la misma ante la CNSF al momento de realizar el trámite de su refrendo ó nueva autorización, según sea al caso.
- Los Agentes que soliciten el refrendo de su autorización, deben acreditar ante la CNSF que han venido cumpliendo con lo establecido en las Circulares S-1.5 y F-17.9 según se trate, para lo cual deberán presentar copia simple de las pólizas de los tres años anteriores.
- El incumplimiento de esta obligación, puede generar la aplicación de sanciones en los términos de las leyes y reglamentos antes citados.
- AMASFAC les ofrece un costo preferencial en la contratación de su póliza con Grupo Mexicano de Seguros (GMX) a través de la oficina nacional ubicada en Florencia No. 18 P.B., Col. Juárez, México, D.F. CP-06600.



A M A S F A C
A S E S O R E S





NÚMERO 50

CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL

PRESIDENTE

Francisco Xavier Casanueva Pérez

VICEPRESIDENTE PERSONAS MORALES

José Ramón Sainz Pérez

VICEPRESIDENTE PERSONAS FÍSICAS

Adolfo Loustaunau Astorga

VICEPRESIDENTA ADJUNTA PERSONAS FÍSICAS

Valentina Guerrero Selem

SECRETARIA

Claudia Rivera Abraira

TESORERO

Mauricio Mirón Ramírez

DIRECTORA EJECUTIVA

Cristina B. de Moreno

DIRECTORES DE DISTRITO

PACÍFICO NORTE

María Del Pilar Aguilera Montaña

PACÍFICO SUR

Efraín Escalante Armenta

LAGUNA

Raúl Ochoa Bolívar

BAJÍO

Juan Carlos Mata Álvarez

GOLFO SUR

Rafael Cruz Lozano

SURESTE

Cristóbal Armando Ponce Miranda

COMITÉ DE ESTADÍSTICA

Arturo Casares González Franco

PRESIDENTE SEMANA DE LA PREVISIÓN

Javier Lahud Martínez

COMITÉ DE FIANZAS

Mario Senties Palacio

COMITÉ EDITORIAL

Antonio Pozzi Pardo

COMITÉ CONSULTIVO NACIONAL

Antonio Pozzi Pardo

COMITÉ DE RIESGOS CATASTRÓFICOS

Oscar González Plans

CANCELLETA ORDEN AL MÉRITO

Guillermo Gómez Monroy

- AMASFAC REVISTA es una publicación bimestral editada por la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C. (AMASFAC) Florencia 18 - Planta baja, C.P. 06600, México, D.F. Tel. 5514 2090 / Fax ext 103
- EDITOR RESPONSABLE: Francisco Xavier Casanueva No. Certificado de Licitud de Contenido 995B. No. de Reserva al Título de Derechos de Autor 04-2004-110112191400-102. Distribuido gratuitamente a los miembros de AMASFAC.
- DISEÑO GRÁFICO: Grafismo Estudio DIRECTOR: José Luis Loyola Payán DISEÑO: Alejandro Gutiérrez Ortega Prolongación Río San Ángel 35-3, Col. Atlamaya, C.P. 01760, México, D.F. - Tel. 5681 5400
- IMPRESO POR: Computipo Scanner Editorial S.A. Privada Lago 64, Col. Américas Unidas, C.P. 03610 Tel. 5672 1111
- La Dirección de la Revista no se responsabiliza por las opiniones o conceptos que expresan los entrevistados en los reportajes, ni por los contenidos de los artículos firmados. Son puntos de vista personales y no reflejan necesariamente la opinión de AMASFAC. La publicidad no implica vinculación ni defensa de los intereses de los anunciantes. Queda expresamente prohibida la reproducción parcial o total de cualquier material sin previa autorización.

Elementos vitales para alcanzar el éxito en nuestra Asociación

Francisco Xavier Casanueva
PRESIDENTE NACIONAL

Estimados amigos,

Estamos ya dejando atrás los primeros tres meses del 2011 que han pasado ante nuestros ojos con una velocidad inusitada. Normalmente a la actividad económica se le dificulta ganar impulso en la famosa "cuesta de enero" pero al parecer en este año no es el caso. No se si compartan conmigo la sensación de que este año arrancó muy rápido o prácticamente el furor y ritmo que experimentamos en diciembre del 2010 contagió positivamente a los primeros meses del año. Ojalá y sea una tendencia que se logre mantener durante los tres trimestres restantes y se plasme en nuestra actividad de una manera positiva y reflejando crecimiento.

Con el mismo asombro y velocidad estamos viviendo acontecimientos, aunque alejados de nosotros por miles de kilómetros, despiertan nuestros sentimientos más profundos de solidaridad. No demasiado publicitadas son las inundaciones que sufrió Australia en los pasados meses y dejaron devastadas miles de hectáreas el último, más reciente y de mayor magnitud es el gran sismo acompañado de un tsunami que afectó en proporciones inimaginables al Japón. Todos hemos sido testigos de las imágenes de estos últimos eventos que sin ninguna timidez se podrían catalogar como de magnitudes apocalípticas.

Independientemente de lo anterior estos hechos tendrán repercusiones directas en nuestra profesión y en el entorno en el cual nos desenvolvemos e incluyen también a clientes, aseguradoras, reaseguradores, autoridades, entre muchos otros. Es imperativo que como profesionales nos dediquemos a prever estos posibles impactos y logremos traducirlos en situaciones que aporten valor a nuestra actividad y a los demás actores de nuestro entorno.

Una manera de poder lograrlo es tener el objetivo de profesionalizarnos y capacitarnos cada vez más para alcanzar el éxito, pero en verdad ¿Qué significa ser exitoso y cómo lograrlo? El mes pasado se llevó a cabo la Asamblea Nacional de nuestra querida AMASFAC. Lo primero que percibo es que estoy entre un grupo de personas exitosas desde el punto de vista personal y profesional sin lugar a dudas y me propongo compartir con ustedes los elementos que identifico como vitales para alcanzar el éxito en nuestra asociación.



Pasión. Me parece que es una actividad tan apasionada que casi podríamos pagarle a alguien para que hiciera lo que nosotros hacemos. Freeman Thomas, exitoso diseñador de autos de Daimler Chrysler declaró que su receta de éxito es estar 100% apoyado en su pasión por lo que hace.

Trabajo. A ninguno de nosotros la vida nos regaló nada, somos el resultado del trabajo y esfuerzo. Ruppert Murdoch dijo “el trabajo duro lo es todo, nada viene fácil, pero me divierto mucho haciéndolo”.

Especialización y práctica. Por la trayectoria profesional que distingue a todos nuestros asociados se puede deducir que es el resultado de una gran especialización en el sector y muchos años de práctica.

Enfoque. Seguramente si nos mantenemos enfocados y alineados con un objetivo o meta sin perderlo de vista llegaremos mucho más rápido a que si desparramamos y desperdiciamos esfuerzos en distintas direcciones.

Empuje. Para ser exitoso en nuestro entorno ¿Quién no debe tener empuje? Psicológico, físico, mental, empujar, empujar, empujar, siempre para adelante.

Actitud de Servicio. En nuestra actividad el que no tenga claro ésto seguramente se generará un bajo índice de retención. Los verdaderos triunfadores son aquellos que con una gran actitud de servicio ofrecen adicionalmente algún valor agregado.

Creatividad e ideas. Bill Gates dijo, “solamente he tenido una idea en mi vida, fundar la primera compañía de software en el mundo”. Como agentes y miembros de AMASFAC debemos estar siempre pendientes de buscar nuevas formas creativas para aportar valor. Escucha, observa, se curioso, haz preguntas, resuelve problemas y genera relaciones.

Persistencia y tenacidad. La persistencia y tenacidad son las mayores virtudes que nos acercan al éxito. Son dos herramientas indispensables en nuestra profesión e invariables para nuestra asociación. Tenemos que persistir a pesar de fracasos, críticas, rechazos o presiones, cualesquiera que éstas sean.

Habiendo dicho lo anterior, los invito a que sigan participando activamente en AMASFAC buscando siempre el éxito y recordando que la pasión, el trabajo, la especialización, el enfoque, empuje, la actitud de servicio, la creatividad y la persistencia son las herramientas y valores que nos ayudarán para seguir siendo exitosos y alcanzando las ambiciosas metas que en AMASFAC nos hemos planteado.

我々の祈り、日本に届きますように。

La traducción literal es:

“Que nuestras oraciones lleguen a la gente del Japón.”



ENTREVISTA

Act. Pedro Pacheco Villagrán

Director General de Prevem Seguros, S.A. de C.V.

Por: **Act. Arturo Casares González**
COMITÉ DE ESTADÍSTICAS AMASFAC



Actuario por la Universidad Anáhuac, Maestro en Administración por el ITAM, con diplomados en IPADE y Centro Suizo de Formación Aseguradora, es Actuario Certificado en Vida, Accidentes, Enfermedades por el Colegio de Actuarios y con importante trayectoria en el sector mexicano de seguros; académico en materias actuariales y de seguros en la Universidad Anáhuac y el ITAM. Pedro Pacheco ha ocupado la Dirección del ramo de Vida y Gastos Médicos de importantes compañías del sector y participa activamente en la Asociación Mexicana de Actuarios, de la cual es Ex-presidente; en el Colegio Nacional de Actuarios, donde actualmente es miembro de la Junta de honor; en el Consejo Consultivo de la Facultad de Actuaría de la Universidad Anáhuac. Asimismo fue presidente del Comité de Vida de AMIS de 2002- 2010.

¿Cómo surge Prevem Seguros?

Prevem Seguros surge ante la inquietud de poder ofrecer al mercado una alternativa diferente para el ramo de Accidentes Personales y Gastos Médicos Mayores. Con una oferta de valor que busca cercanía, innovación y atender mercados desatendidos. Somos una compañía que busca mediante la aplicación de procesos de selección de riesgos el hacer una diferencia importante en el manejo de este tipo de riesgos.

Nuestro logo, un trébol de cuatro corazones, busca reforzar este mensaje al hacer de nuestra compañía una opción única en el mercado.

Es importante resaltar nuestra vocación de servicio con la que queremos atender a nuestros asegurados y establecer importantes alianzas comerciales con los agentes de seguros.

Para mí lo más importante en la actividad de seguros es poder establecer relaciones de largo plazo con agentes, corredores, clientes, proveedores, etc. Esta actividad es muy intensa en relaciones públicas, de largo plazo, lo cual me ha marcado y desde que me inicie en el medio lo fui experimentando. Desde luego estas relaciones se basan en la confianza, valor fundamental en seguros.

Iniciamos operaciones el 3 de enero del 2011, después de un proceso de más de un año para la autorización ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, período que nos sirvió para preparar la implementación del plan de negocios.



¿A qué Grupo pertenece y que filosofía tiene al ser una empresa de especialidad?

Prevem es la cuarta empresa de seguros de especialidad del Grupo, encabezado por José Luis Llamosas, empresario de seguros de reconocido prestigio. Empresas especializadas, con un fuerte foco en atender nichos de mercado con productos innovadores y fuerte vocación de servicio lo son ANA, GMX y Argos Aegon.

¿Qué les motivó a crear la Empresa?

Al ya tener empresas especializadas en Autos, Vida y Daños, respectivamente, se consideró necesario tener el complemento a la oferta de éstas y encontrar una solución innovadora a un mercado, con un gran potencial, representado por uno de los riesgos más importante al que se enfrenta una persona en su vida, el gasto médico.

¿Cuáles son sus principales productos?

Tenemos dos líneas de accidentes personales, el Tradicional y el de Adultos Mayores y la línea de Gastos Médicos Mayores. Estratégicamente el enfoque es más hacia seguros individuales y a la parte de venta masiva, a través de canales innovadores de distribución.

Buscando productos de nicho, para cada segmento de mercado, tenemos para el sector económico medio alto y alto, planes de Gastos Médicos con cobertura internacional y de Enfermedades Catastróficas. Para estos planes contamos con Best Doctors como socio estratégico, atendiendo en el extranjero, otorgando servicios como Interconsulta entre otros.

Para la clase media tenemos planes de Gastos Médicos que cuentan con proveedores afiliados, con convenios especiales, para evitar sorpresas, sobre todo en honorarios quirúrgicos.

Contamos también con productos indemnizatorios que cubren 300 procedimientos médicos, con tres escalas de suma asegurada, pudiendo ser un complemento idóneo para pólizas de gastos médicos mayores con deducibles altos. Bajo este esquema tenemos planes con sumas aseguradas más bajas que tiene como foco personas que no pueden pagar una póliza de Gastos Médicos Mayores.

El producto de accidentes personales, para adultos mayores, tiene edades de aceptación de 60 a 80 años y cubre básicamente fracturas, quemaduras y la muerte por accidente para este nicho de mercado específico. La suma asegurada es fija y base para una escala indemnizatoria.

Los Planes de Gastos Médicos Mayores se complementarán con la cobertura dental administrada por DENTEGRA y tienen asistencia en viajes a través de EUROPE Assitence.

Prevem
seguros





“Medicuenta” es otro concepto innovador y es una cuenta de ahorro para hacer frente a gastos médicos no cubiertos por la póliza y a pagos futuros de primas. Este ahorro puede considerarse deducible de impuestos, cumpliendo los requisitos respectivos y siempre va a anexo a los planes de Gastos Médicos Mayores.

Las edades de aceptación, de los planes de Gastos Médicos Mayores, son hasta los 74 años y una vez expedida la póliza ésta es vitalicia.

Toda la filosofía está cimentada en hacer un proceso de selección de riesgos a detalle con exámenes médicos que varían de acuerdo a la edad de las personas. Este proceso te puede llevar a que si te encuentras dentro de los estándares óptimos médicos se te apliquen tarifas preferenciales lo que implica que los que se cuidan pueden tener una reducción en su prima, en todo el portafolio de productos. Los exámenes se hacen en casa u oficina o en los laboratorios LAPI y Biomédicos.

La estrategia de cercanía con los clientes y con los agentes se complementa con una página interactiva en INTERNET a la que hemos denominado “Canal de la Salud”, **www.prevemseguros.mx** la cual consta de varias secciones dentro de las cuales existen videos, literatura, calculadoras, dietas y conceptos en general que ayudan a mejorar el estado vital de las personas.

“Tenemos planes de gastos médicos con cobertura Internacional y de enfermedades catastróficas, para cada segmento de mercado”.

“Canal de la Salud”
www.prevemseguros.mx

¿A qué segmento de la población se enfocan? ¿Son productos individuales y/o colectivos?

Nos enfocamos a diversos segmentos de la población con productos de nicho para cada uno de los mercados tanto en forma individual, como con la posibilidad de hacer ventas masivas.

¿Se tiene experiencia de otros países respecto a ésta forma de operar?

Sí, en el proceso de elaboración de nuestro plan de negocios analizamos diferentes mercados y logramos obtener importantes ideas y conceptos que ya tenemos y otros que serán implementados en el tiempo.

¿Qué mensaje quisieras darnos, como AMASFAC, respecto a su empresa y productos?

Que nos vean como una Compañía de Seguros diferente, innovadora, cercana al asegurado y que, junto con el agente queremos establecer una relación de largo plazo.

Hemos estado muy activos haciendo procesos de capacitación por lo que estamos a las órdenes de los miembros de AMASFAC para que nos contacten y conozcan nuestra oferta de valor.



CONOCIENDO MÁS SOBRE TERREMOTOS...

¿Podemos protegernos?

Por: Lic. Alberto Viesca de la Garza
DIRECTOR DE SINIESTROS DE SEGUROS MULTIVA

En términos generales cada vez que sucede un evento catastrófico como los hechos recientemente ocurridos a nuestros hermanos japoneses, nos causa un gran pesar, miedo, desolación e invade una gran preocupación, que en ciertos casos nos lleva a generar acciones de corto plazo, pero no todo ello se funda en la debida visualización de nuestra completa protección. Nuestros esquemas en muchos casos son reactivos o limitados y no proactivos y planeados, para ello debo de situar el tema desde una óptica del quehacer de todos nosotros en nuestro entorno.

En términos muy generales los terremotos se producen por liberación de energía acumulada por la deformación gradual de las rocas de dos capas o planos que chocan y de ahí se registra una falla, aunque también pueden provenir de otras causas, tales como procesos volcánicos o hundimiento en zonas minadas y con cavidades.

El punto interior en la tierra donde inicia el sismo se denomina foco sísmico o también denominado hipocentro, y el punto de la superficie que se ubica directamente encima del foco sísmico y que es la primera ubicación sacudida, se le nombra como epicentro.

En los últimos cien años han ocurrido 16 terremotos con mediciones superiores a los 8.5 grados en la escala de Richter y de estos hay seis que son los más fuertes y alcanzaron hasta los 9.0 grados en dicha escala sísmica:

LUGAR	FECHA	INTENSIDAD EN GRADOS RICHTER	MUERTOS
Kamchatka, Rusia	4-NOV-1952	9	Sin víctimas
Valdivia, Chile	22-MAY-1960	9.5	1,655
Alaska, USA	28-MAR-1964	9.2	131
Islas Andaman, Sumatra	26-DIC-2004	9.1	227,898
Costas de Bio, Chile	27-FEB-2010	8.8	723
Fukushima, Japón	11-MAR-2011	9	17,000*

*entre muertos y desaparecidos



Los terremotos se producen por liberación de energía acumulada por la deformación gradual de las rocas de dos capas o planos que chocan y de ahí se registra una falla.



Nuestra Realidad

Una buena parte de nuestro tiempo hemos ocupado construcciones que por sus características no están previstas para soportar un sismo de gran magnitud, recordemos los terribles momentos que se suscitaron y vivimos muchos de nosotros durante el terremoto del 19 de Septiembre de 1985. Pues bien el quid de este pequeño ensayo versa sobre las acciones que podemos ejecutar desde nuestra visión del medio en que nos encontremos, sin pretender excluirnos de nuestro día a día por una cultura excedida de autoprotección que nos impida vivir en sociedad o aquellos en que podamos encontrarnos por azar cuando un terremoto pueda ocurrir y una buena dosis de cesión de riesgo en una empresa aseguradora, por ello someto a revisión las siguientes consideraciones.

Zonificación y Estructuras

Como primera acción ubicar las zonas geográficas consideradas como de alto riesgo en los mapas del CENAPRED (Centro Nacional de Prevención de Desastres) e identificar la zona donde uno habita.

En aquellas zonas altamente sísmicas de nuestro país debemos de revisar que la construcción o construcciones que frecuentemente utilicemos hayan sido edificadas en fecha posterior al terremoto de 1985, ello porque se modificó las normas de construcción requiriendo el fortalecimiento de las estructuras, para soportar sismos de mayor magnitud o que las anteriores a dicho evento cumplan con el mínimo indispensable previsto en dichas normas.

Adquiriendo un nuevo lugar

Si piensas adquirir un bien inmueble revisa que empresa constructora está detrás de esta obra, si tienes oportunidad verifica cuando estén en la etapa de construcción y visualiza el espesor de las varillas que utilizan y el ancho de las columnas, así como que tan profunda es la cimentación, coméntalo con un ingeniero que conozcas o pide asesoría en las Escuelas de Ingenieros o en la Cámara Nacional de la Construcción. Revisa del prestador de servicio las quejas que se hayan presentado en la Procuraduría del Consumidor que versen sobre aspectos constructivos, ello puede darte indicios de la calidad de sus obras previamente concluidas.

Habitando el lugar

Sobre el lugar debes de verificar por lo menos lo siguiente.

Punto de reunión.

- Ubica un lugar donde no se encuentre cableado u objetos de fácil desprendimiento o de flujo intenso vehicular.
- Identifica Llaves de Sistema de gas y switch o palanca de tableros de electricidad. Es relevante en la medida de lo posible previo a un sismo conocer donde desconectar la energía del inmueble y cerrar las llaves de paso de gas, esto por supuesto que ante la presencia de un sismo deberá de efectuarse después de ponernos en condición de seguridad.

Accesibilidad para desalojar el lugar

- Nunca obstruyas las salidas con artículos pesados o voluminosos que puedan limitar el paso de personas.
- Revisa bienes que puedan caer ante el movimiento, tales como candiles o equipos electrónicos, de ser necesario para tu seguridad busca medios adicionales para su sujeción.
- Identifica salidas de emergencia
- Revisa medidas de seguridad y planes de desalojo en caso de que la ubicación cuente con ellos.
- Sigue instrucciones de personal capacitado en protección civil en caso de existir.



Instalación de bienes colgantes o sujetos a la construcción

- Al instalar artículos pesados suspendidos en la pared o techo revisa que los taquetes que utilices sean del diámetro correspondiente a la broca que uses para perforar, de preferencia aplica taquetes de expansión que tiene un mejor soporte que uno de plástico o madera.
- Las instalaciones eléctricas visibles deberán siempre de estar dentro de tubería y sus registros sellados con tapas de protección.

Ubicando lugares de resguardo durante el sismo

- En caso de que el edificio dado el movimiento telúrico empiece a sufrir desprendimientos de pared o del plafón, busca tu resguardo en superficies rígidas, tales como mesas con patas gruesas de madera, toda vez que un buen polín tiene una elevada resistencia y puede evitar que el colapso de parte de la estructura llegue a tu persona. También resulta zona de resguardo las ubicadas donde la estructura esté reforzada como el cruce de travesaños y columnas.
- Evita las zonas de escaleras que suelen colapsarse ante los movimientos disfuncionales de cada nivel del inmueble.
- Las zonas cercanas a elevadores son regiones estructurales fortalecidas, por lo que pueden ser también utilizadas para tu protección, pero eso si no subas al elevador.

Prevención de pérdidas

La cesión del riesgo a una entidad aseguradora te dará una tranquilidad mayor al saber que los bienes que hoy tienes en caso de un evento catastrófico, no los verás perdidos por un sismo o sus efectos sobre tu patrimonio; debiendo asegurar todo aquello que pueda afectar tu economía y desbalancearla por la ocurrencia de un siniestro y más allá como una cultura propia de autoprotección básica que te generará estabilidad.

Elementos básicos a observar al asegurar

- Suma asegurada acorde a valor del actual del bien inmueble, sin considerar valor de terreno y cimientos.
- Revisión de valores y lista de bienes contenidos.
- Lectura y entendimiento de los riesgos cubiertos.
- Conocimiento de participaciones del asegurado en el riesgo tales como deducibles, coaseguros y cláusula de proporción indemnizable.
- Conocer las exclusiones al contrato.
- Verificación que los datos asentados de identificación de asegurado y bienes asegurados sean correctos.
- Análisis de riesgos adicionales contra los que se quieran cubrir los bienes.
- Identificación de interés asegurable.
- Pagar oportunamente la póliza y dar continuidad a su renovación.

Ante un evento de las características mencionadas que es imprevisto, súbito e incierto, podemos mitigar sus efectos con ciertos elementos y conductas que restan efectos sobre nuestro ser y nuestro patrimonio. Con esta cultura de auto protección, cesión de riesgo y el método de observación de nuestro entorno tendremos ventajas reales para mantener y cuidar nuestro ser y nuestro estilo de vida.



A M A S F A C
A S E S O R E S

La Asociación Mexicana de
Agentes de Seguros y Fianzas, A.C.

Felicita cordialmente a

SEGUROS ATLAS, S.A.

70 Aniversario

De exitosa trayectoria
en el Sector Asegurador Mexicano.

Marzo 2011.

70
Aniversario

EN CASA DEL HERRERO, AZADÓN DE PALO...

¿Y en casa del agente de seguros?

Por: **Valentina Guerrero Selem**

VICEPRESIDENTA ADJUNTA PERSONAS FÍSICAS

Hay días en que uno se despierta un tanto más reflexivo que otros. Eso me ha ocurrido hoy, a propósito de mi asistencia a la Asamblea Nacional de nuestra Asociación (AMASFAC). Revisando notas periodísticas sobre el sector, leo que la cifra más reciente sobre la población mexicana que cuenta con un seguro de vida individual es de un 16%, de los 112 millones de mexicanos. Este dato es un prisma con varias percepciones: la primera sin duda es que tenemos un gran mercado potencial esperando para que nosotros -agentes de seguros- lleguemos a ofrecerles nuestros servicios. La segunda, que la cultura del seguro en México sigue estando muy lejos de nuestros vecinos del norte. La tercera, que el mexicano se preocupa

mucho por el corto plazo y poco por el largo plazo. Y una cuarta y que es la que más me deja pensando es: ¿Cuántos de los que nos dedicamos a esta noble labor de hacerle ver a nuestros clientes la trascendencia de tener un seguro de vida, de gastos médicos mayores, de auto etc., contribuimos a ese 16% o cuantos estamos dentro del 84% restante y que No tiene seguro de vida? O para decirlo coloquialmente ¿Cuántos de nosotros comemos lo que cocinamos? Y es que en los años que llevo en la carrera de seguros como promotora, formando agentes, me he topado, no con un incidente, sino con varios. ¡No me lo contaron, lo he visto! Agentes que no tienen una buena póliza de vida, o a veces ni siquiera la mínima. Colegas, que no tienen tampoco

asegurado su auto, o no cuentan con un seguro de gastos médicos mayores para ellos y su familia. Peor aún: me ha tocado ver agentes que tienen su seguro de gastos médicos mayores y que “olvidan” pagarlo y es justo a los pocos días del vencimiento “olvidado”, cuando se les presenta la emergencia médica y entonces empiezan las lamentaciones. O que chocan y con pena descubrimos que no tenía el carro asegurado hace 3 meses... Ni que decir del seguro de casa. Hay muchos agentes que no sólo no tienen asegurada su casa, sino que ni siquiera tienen idea de lo que cubre un seguro de casa-habitación y de lo accesible que puede ser su costo.



La poca cultura del seguro en México sin duda es un área de oportunidad para los agentes de seguros que somos pregoneros de la previsión. ¡Pero no podemos ser charlatanes! No podemos pregonar algo en lo que no creemos.

Porque si en realidad creemos en lo que promovemos, estamos obligados a tener los seguros que yo creo que son básicos para ser congruentes: el de vida (en primer lugar), el de gastos médicos, el del auto, el de la casa. Y bueno, de ahí en adelante podemos coleccionar algunos otros que son muy importantes como el de retiro o el de la educación de nuestros hijos.

La poca cultura del seguro en México sin duda es un área de oportunidad para los agentes de seguros que somos pregoneros de la previsión.



La CNSF nos obliga desde hace unos años a tener un seguro de responsabilidad civil profesional. Medida que a la gran mayoría nos causo escozor en sus inicios, pero creo que mas allá de cumplir con la normatividad, es una forma de obligarnos a ser congruentes. Y claro, ese sí creo que la mayoría lo tiene, precisamente porque de no ser así, recibiríamos un sanción por parte de la autoridad.

Por otro lado, los agentes de seguros tenemos excelentes argumentos para hacerle ver a nuestros prospectos la importancia de contar con un seguro de retiro por ejemplo: La crisis del sistema de pensiones, el cambio de la campana poblacional, evitar ser una carga para los hijos, tener solvencia para un retiro digno, etc. Le decimos al empresario que debe planear su propia jubilación. Pero... ¿cuántos de nosotros empresarios en seguros, tenemos una póliza de ahorro para el retiro? Y es que más que una cuestión de costos y beneficios, es una cuestión –pienso yo- de ética profesional. Desafortunadamente, no son pocos los agentes que andan por allá promoviendo una cosa y haciendo otra.

En cierta ocasión un vendedor de autos de una marca alemana me hablaba de las grandes ventajas de los vehículos de la marca que promovía. Todo iba bien y ya casi me cerraba la venta, cuando tuvo que ir a su vehículo a buscar un documento; con sorpresa observé que abría un carro de una marca estadounidense. Claro que eso puede tener muchas justificaciones, pero en ese momento mi percepción fue que se trataba de un vendedor incongruente o que mentía acerca de las ventajas de su marca. Aun así, compré el vehículo alemán... pero no a ese vendedor.

¿O que sentiríamos si aquel que nos vende un sistema de alarma y vigilancia para oficina o casa, no contará con uno en su propia ubicación? Sin duda sentiríamos desconfianza. Nuestros clientes tendrían todo el derecho de cuestionar si realmente nosotros consumimos lo que ofrecemos. Por lo tanto si estas en ese grupo de agentes que aún retiene sus riesgos y tiene su veladora encendida para que no ocurra un siniestro, te recomiendo que pienses en cuanto trabajo te da vender una póliza y generar ingresos como para perder parte de tu patrimonio, por ser candil de la calle y oscuridad en tu casa. Y si aún esto tampoco te mueve, entonces piensa en los clientes que puedes perder si supieran de manera coyuntural que tú no tienes alguno de estos seguros.

Así que no lo pienses más. Analiza tus mejores argumentos de venta, y se tú, tu mejor cliente. Porque dice el viejo dicho que en casa del herrero... azadón de palo. Pero en casa del agente de seguros ¿hay seguros? Ojalá que sí.

*Me gustaría estar
en una aseguradora
donde lo más
importante
son sus Agentes.*

El futuro es como te lo imaginas.

insignialife.com
01 800 00 55555

 **Insignia Life**^{MR}
La aseguradora de tu vida[®]

RESEÑA XXXVIII

ASAMBLEA NACIONAL AMASFAC 2011

El pasado 10 de marzo, se llevó a cabo la XXXVIII Asamblea Nacional Ordinaria de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C., a partir de las 16:30 horas en el Salón Emperador I y II del Hotel Marquis Reforma, con la asistencia de todos los integrantes del Consejo Directivo Nacional, los Presidentes de 36 Secciones de AMASFAC, Asociados Personas Físicas y Personas Morales.

El Ing. Francisco Casanueva Pérez, rindió su Informe Actividades 2010, haciendo del conocimiento de los Asociados el trabajo realizado destacando el seguimiento al Plan Estratégico 2010-2014; el incremento en la membresía; dio la bienvenida a la Sección Zacatecas constituida en 2010 y a la Sección Pachuca recién constituida; los excelentes resultados obtenidos en los diversos eventos y Seminarios realizados por las Secciones a nivel Nacional; especialmente la Semana de la Previsión y Responsabilidad.

Asimismo, el Lic. Mauricio Mirón, Tesorero Nacional presentó el Informe de los Estados Financieros y de la administración del patrimonio de la Asociación y el presupuesto del ejercicio 2011.

En la parte final del Programa se contó con la asistencia de las autoridades del Sector, el Dr. Manuel Lobato Osorio, Director General de Seguros y Valores de la SHCP; Lic. Manuel Aguilera Verduzco, Presidente de la CNSF; el Act. Enrique Murguía Pozzi, Presidente de AFIANZA; el Lic. Recaredo Arias Jiménez, Director General de AMIS; el Lic. Luis Fabre Pruneda, Vicepresidente Técnico de CONDUSEF y el Lic. Antonio Pozzi Pardo, Presidente de COPAPROSE e invitados especiales.

El señor Guillermo Gómez Monroy, Canciller de la Orden al Mérito AMASFAC, dio la bienvenida a la señora Ana Emma Blum, como miembro de la Cancillería y procedió a otorgar condecoraciones a los señores Alberto Pérez Torres e Ildelfonso Sánchez Pérez, Asociados de la Sección Cd. de México y al señor Adolfo Loustaunau Astorga,



Vicepresidente de Personas Físicas y Asociado de la Sección Mazatlán.

El Lic. Manuel Aguilera Verduzco, Presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, dirigió un mensaje sobre los Resultados del Sector en el año 2010 y las Expectativas para 2011.

El Ing. Casanueva, agradeció a los presentes su asistencia y procedió a la clausura de la Asamblea.



SEMINARIO DE PRESIDENTES

De Sección 2011

El día 11 de marzo, se llevó a cabo el Seminario de Presidentes de Sección 2011, en las instalaciones del Hotel Marquis Reforma, empezando con una sesión desayuno con una interesante exposición a cargo del Lic. Carlos Latorre López, sobre Liderazgo y Compromiso; bajo su punto de vista puntualizó las mejores prácticas para ejercer un liderazgo efectivo desde cualquier actividad, especialmente como Presidente de Sección AMASFAC, rodeándose de los Asociados más participativos y dando continuidad a los proyectos de fortalecimiento de membresía, tornando los retos en oportunidades, siendo el mejor vocero de los beneficios de participar en AMASFAC.

Continuando con las sesiones de trabajo tocó el turno al señor Guillermo Gómez Monroy, Canciller de la Orden al Mérito AMASFAC, con el tema Conoce la Cancillería de la Orden al Mérito, quién comentó brevemente la forma en que funciona esta Cancillería y cuales son sus atribuciones.

El Lic. Efraín Escalante, Director del Distrito Pacífico Sur, participó con el tema Responsabilidades del Director de Distrito y Presidentes de Secciones, quien transmitió sus experiencias como Presidente de Sección y ahora como Director de Distrito, destacando que los Presidentes de Sección, deben conformar un buen equipo rodeándose de los mejores elementos de su Sección para los cargos de Vicepresidente, Secretario y Tesorero, desarrollando con responsabilidad cada quien su trabajo, para lograr un buen resultado.

Durante ésta exposición se entregaron los siguientes Reconocimientos:

Lic. Efraín Escalante Armenta, *Director del Distrito Pacífico Sur.*

Por ser el Distrito con el mayor incremento de membresía.

A los siguientes Asociados por haber incrementado la membresía en cada una de sus Secciones respectivamente:

Ing. Enrique Loaiza Garzón, *Presidente de la Sección Culiacán.*

C.P. Enrique Castillo Mendoza, *Presidente de la Sección Mazatlán.*

Lic. Alfredo Chung Salmón, *Presidente de la Sección Tampico.*

El Lic. Antonio Pozzi Pardo, Presidente de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros COPAPROSE, habló sobre el tema Conociendo a COPAPROSE, informó a los asistentes los países que forman parte de este organismo; del trabajo que realiza la Confederación conjuntamente con BIPAR y la WFII; y sobre el Centro de Formación que promueve la capacitación y tiene un amplio programa de cursos a distancia en convenio con la Fundación MAPFRE.

Para cerrar el programa se contó con una exposición a cargo del Ing. Javier Lahud Martínez, Responsable de la Semana de la Previsión y Responsabilidad.

Terminada la exposición se hizo entrega de Reconocimientos a las Secciones que lograron los mejores resultados en la Decimocuarta Semana de la Previsión y Responsabilidad, en cuanto a niños visitados y el buen aprovechamiento del material utilizado:

Lic. Arturo Rejón Canabal

Presidente Sección Mérida

Lic. Héctor Corral Caligaris

Presidente Sección Mexicali

Lic. Juan Carlos Gutiérrez Méndez

Presidente Sección Morelos

Lic. Oswaldo Baruch Mier Ríos

Presidente Sección Puebla

Lic. Emma de los Ángeles Guerrero

Presidenta Sección Querétaro

Lic. Manuel Alva Martínez

Presidente Sección San Luis Potosí

Lic. Alfredo Chung Salmón

Presidente Sección Tampico

Lic. Oscar Bolaños Perea

Presidente Sección Tijuana

C.P. Ramón Lara Peña

Presidente Sección Toluca

Ing. Mario Veeckss Pascasio

Presidente Sección Tuxtla

C.P. José Ruíz Blanco

Presidente Sección Veracruz

Lic. Ivett Cova Castillo

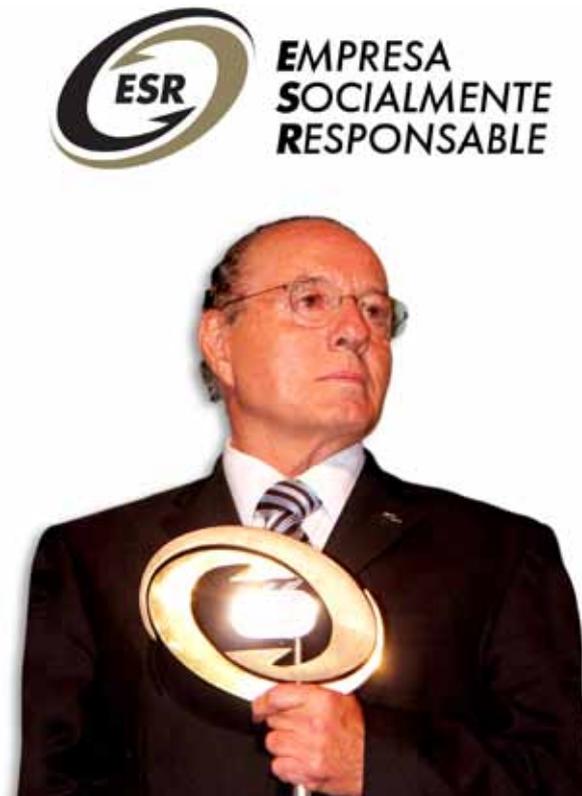
Presidenta Sección Xalapa



GMX Seguros

Empresa Socialmente Responsable

Por: Graciela Sotelo



▲
Lic. Jesús Romero
Presidente Ejecutivo de GMX Seguros

Lic. Jesús Romero, Presidente Ejecutivo de GMX Seguros, y el Ing. Jorge Flores Director General de GMX Seguros, con el distintivo ESR otorgado por la CEMEFI. ▶

Gruppo Mexicano de Seguros (GMX Seguros) fue reconocido a partir del 1 de marzo del 2011 por el Centro Mexicano para la Filantropía A.C. (CEMEFI) con el distintivo: Empresa Socialmente Responsable (ESR 2011), por su compromiso con el desarrollo social, cultural y económico del país.

GMX Seguros es líder en seguros de Responsabilidad Civil (RC) en México, y se une al selecto grupo de las 571 empresas que lo conforman de todos los sectores empresariales del país y que cumplen los estándares de responsabilidad social, establecidos por el organismo calificador.

Jorge Flores, Director General de **GMX Seguros**, durante la premiación de entrega del distintivo ESR 2011 indicó: Agradecemos este reconocimiento porque dentro de nuestros objetivos coincidimos con CEMEFI en apoyar al conjunto social, y reafirmamos nuestro compromiso de mantener el liderazgo en seguros de RC en el mercado mexicano de seguros.

Protegemos el patrimonio de los mexicanos, ya que nuestros asegurados cuentan de manera gratuita con un Servicio de Administración de Riesgos donde identificamos áreas de oportunidad para minimizar un riesgo latente y prevenir situaciones que les ocasionen pérdidas financieras.





En **GMX Seguros** contratamos a jóvenes profesionistas egresados de instituciones públicas superiores y los capacitamos hasta especializarlos en seguros de R.C. Les apoyamos para que continúen con su formación profesional.

Nos comprometemos con: el bienestar económico, social y profesional de nuestros trabajadores y de sus familias, a través de actividades en las que se resalta la convivencia familiar, el deporte y el cuidado de la salud, y en el interior de la empresa fomentamos la ética empresarial y la equidad laboral.

En relación con la sociedad, **GMX Seguros**, también participa en el desarrollo de la educación pública en diferentes niveles educativos: Apoyamos a la Fundación Pro educación IAP para dotar de recursos a escuelas primarias rurales en el estado de Michoacán.

Participamos con la Facultad de Derecho de la UNAM en el Programa Adopta un Aula, con la rehabilitación del aula Dr. Roberto Mantilla Molina: jurista, pilar del derecho mercantil mexicano y ex director de la Facultad. Asimismo resguardamos y administramos su biblioteca que contiene más de 5 mil textos y se encuentra abierta al público en general.

Por su parte, el Lic. Jesús Romero, presidente ejecutivo de **GMX Seguros**, quien recibió el distintivo ESR 2011, comentó: En el año 2010 crecimos 158 por ciento respecto de 2005, con un incremento de casi mil millones de pesos en primas. De esta cifra más de 710 millones corresponden a clientes nuevos. Contamos con la capacidad técnica y profesional necesarias para diseñar coberturas especializadas de RC en el mercado: vicios ocultos de construcción, centros de tratamiento en mejora estética y física, guarderías, acciones u omisiones para funcionarios públicos, profesional médica, de la que somos líderes; además de nuestro flamante producto: mediPet®, que es una cobertura de gastos médicos para mascotas.

Las empresas que recibimos el distintivo ESR entregado por CEMEFI, firmamos el compromiso de cumplir con nuestras obligaciones de ley: laborales, ambientales y sociales; las cuales son las bases filosóficas que engloban al distintivo.



“ En GMX nos comprometemos con el bienestar económico, social y profesional de nuestros trabajadores y de sus familias a través de actividades en las que se resalta la convivencia familiar, el deporte y el cuidado de la salud y en el interior de la empresa fomentamos la ética empresarial y la equidad laboral ”

TROFEO AMASFAC VIDA 2010

El pasado 15 de marzo, la Sección Ciudad de México de AMASFAC llevó a cabo la entrega del Trofeo AMASFAC Vida por la producción de seguro de vida, en su tradicional desayuno mensual; dicha entrega tuvo como preámbulo la conferencia “**Más allá de tus límites**”, impartida espléndidamente por Luigi A. Valdés Buratti.

En esta motivadora conferencia, los asistentes tuvieron la oportunidad de conocer “**los 7 elementos para rebasar sus propios límites**”, que implica entre otras cosas el “salirse de la zona de confort” y “estar por arriba de las circunstancias”; mencionó también “**los dos motores para el cambio**: que son necesidad y motivación,” que obliga a quedarse sin aliento y perseguir sueños y sobretodo, hizo énfasis en que “**los límites son físicos, las limitaciones son mentales**” y que sugiere “bajarse del tren” y “nunca rendirse si se puede dar más.”

Con el desarrollo de cada uno de estos temas, conceptos como la motivación, la creatividad, el talento, y la pasión, se adueñaron de los presentes y contagiaron de optimismo y superación la sesión.

A este importante evento acudieron el Lic. Cruz Díaz Islas, Director de Intermediarios, Registros y Enlace Regional de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y por parte de AMASFAC, Francisco Xavier Casanueva, Presidente Nacional y Benjamín Cherem, Presidente de la Sección Ciudad de México, distinguidas personalidades del medio asegurador que nos hicieron el favor de entregar en mano el trofeo AMASFAC y reconocimientos a los asociados más destacados en ventas del seguro de vida en todo el país.

La entrega oficial del Trofeo AMASFAC se realizará en el mes de mayo, una vez más en el marco de la Convención Nacional de Aseguradores, donde se hará entrega del Trofeo a la ganadora del primer lugar Susana Ruíz Falcón, en presencia de la distinguida audiencia y autoridades públicas federales.

Es importante considerar la importancia de la participación de los ganadores miembros de AMASFAC dentro del sector asegurador y para muestra se presentan los siguientes datos estadísticos:

Los requisitos establecidos para la convocatoria del Trofeo AMASFAC fueron:

- A) Producción mínima de \$1'000,000 en Total de Primas.
- B) Conservación mínima de 85% avalada por las compañías de seguros.
- C) Tener al menos 24 negocios afectos a esta base.
- D) Ser socio AMASFAC durante el año sobre el cual se concursa.





CUADRO I. Distribución Geográfica de los participantes por Sección AMASFAC

Ubicación	2009		Ubicación	2010	
	Participantes	Porcentaje		Participantes	Porcentaje
Cd. México	20	54.05%	Cd. México	20	68.97%
Chihuahua	3	8.11%	Culiacán	2	6.90%
Guadalajara	2	5.41%	Chihuahua	1	3.45%
Culiacán	2	5.41%	Guadalajara	1	3.45%
10 secciones con	1	27.03%	Monterrey	1	3.45%
Total Participantes	37	100%	Puebla	1	3.45%
			Mexicali	1	3.45%
			Uruapan	1	3.45%
			San Luis Potosí	1	3.45%
			Total Participantes	29	100%

CUADRO II. Estadísticas Generales

Número de negocios	2009		2011	
	En primas	En negocios	En primas	En negocios
Número de participantes	37	37	29	29
Acumulado de participantes	\$89,322,485	1,917	\$89,390,357	1,453
Promedio por participante	\$2,414,121	51.8	\$3,082,426	50.1

CUADRO III. Estadísticas por número de negocios

Número de negocios	Participantes 2009	Participantes 2010
Con más de 100 negocios	1	2
Con más de 50 y menos de 100 negocios	12	8
Con más de 20 y menos de 50 negocios	24	19

CUADRO IV.

2010

Participante con mayor total de primas:

Susana Ruíz Falcón (10'614,077)

Participante con mayor número de negocios:

Imelda Guzmán García (171)

2009

Participante con mayor total de primas:

Rafael Zetune Moljo (8'799,089)

Participante con mayor número de negocios:

Imelda Guzmán García (288)



La Responsabilidad Social LA FIANZA y EL ESTADO

El sector afianzador mexicano y la Administración Pública siempre han estado vinculados, desde su origen dicha relación ha sido muy importante. La Administración Pública se ha servido del sector afianzador para garantizar el buen uso del patrimonio público encomendado a ella. La operación de la primera compañía de fianzas en el país, es posible gracias a una concesión otorgada por el estado, así mismo las primeras fianzas que se emiten, son a favor de la Secretaría de Hacienda para garantizarle el manejo fiel de los bienes –patrimonio público– encomendados a servidores de dicha entidad.

Con el mecanismo de la fianza, el Gobierno restituía el daño ocasionado a su patrimonio y aumentaba las posibilidades de un mejor comportamiento de sus empleados.

Actualmente la Administración Pública se sirve de las fianzas para garantizar sus obras, la prestación de bienes y servicios y en general cualquier operación, por medio de la cual se arriesguen recursos públicos. La buena utilización de los mismos propicia el desarrollo económico y social certificando la calidad de los Gobiernos; con la fianza, el sector público tiene garantizado el buen uso de sus fondos o la recuperación de los mismos en caso contrario. Dos hechos en la historia del sector afianzador nos confirman esta idea; el primero de ellos es la creación por parte del estado de su afianzadora en 1942, bajo la denominación de Montenal, S.A. y posteriormente Afianzadora Mexicana S.A. El segundo hecho se da en 1981, año en el cual el estado otorga la posibilidad de explotar el servicio de afianzamiento bajo el régimen de concesión, por considerarse un servicio público. El sector afianzador proporciona un servicio que emana de la sociedad y de la necesidad del mercado, por ello procura su beneficio a través de la participación activa del Gobierno.

El estado se vale de un elemento importante en el sector Afianzador para resaltar la confiabilidad de las operaciones que se realizan en el país, incluso le da certeza a la inversión extranjera, puesto que el sector afianzador cuenta con una estructura financiera sólida, que puede garantizar el cumplimiento de las obligaciones comerciales, financieras y de servicios celebradas entre los particulares, o entre ellos y el estado. De la misma forma, parte de las inversiones derivadas de las reservas que realizan las afianzadoras, se hacen en instrumentos financieros determinados por el estado, mismos que son utilizados para proyectos de beneficio social.

Derivado de lo anterior, a través de los diversos Gobiernos del Estado Mexicano, se ha buscado que las compañías afianzadoras apoyen la consecución de los objetivos de política económica del país, tales como la contribución al ahorro interno, el fortalecimiento de capitales y la realización de inversiones financieras a largo plazo, canalizándolas hacia actividades prioritarias del mercado de valores.

En conclusión, la eliminación de la garantía de la fianza pone en riesgo un punto fundamental de las obligaciones encomendadas a los diferentes niveles de Gobierno, que es el cuidado del patrimonio público; puesto que la emisión de la fianza presupone un análisis de riesgo, de factibilidad de las operaciones y una figura de garante que le da fuerza al proceso de consecución de los objetivos del estado, materializándose éstos en la obra pública y el suministro de bienes y servicios entre otros.

Cualquier otro medio de garantía, tales como la emisión de un cheque, un pagaré, carta de crédito o, incluso un seguro, no tiene como fin principal la evaluación en el proyecto de la capacidad de cumplimiento de las obligaciones contractuales e incluso, en algunos casos, presupone la distracción de un flujo de efectivo, mismo que puede influir en el buen cumplimiento del compromiso adquirido por parte del proveedor del servicio, contratista o deudor de fondos o bienes públicos.

Lic. Enrique Rosas Xospa
Gerente Oficina de Servicio Chihuahua
Afianzadora Sofimex

LADA sin costo (01800) 6963-271
www.sofimex.com.mx

UN MÉXICO POSIBLE

Por: Lic. Carlos Latorre López
CONSEJERO AMASFAC

Es frecuente escuchar en los diferentes ámbitos en que nos movemos, frases como “estamos peor que nunca”, “el país se nos está deshaciendo entre las manos”, “no hay salida a los problemas del país”, “hemos sido rebasados por los problemas”.

Es entendible esta sensación de desesperanza. Hoy México se encuentra violentado por el narco, por la corrupción, por la criminalidad. Hay un México de terror, de pobreza, de desastres naturales, de desempleo para millones de personas.

La informalidad se ha incrementado por la falta de empleo, y esto ha traído como consecuencia mayor ilegalidad y delincuencia. Nos falta competitividad para hacer frente al proceso de globalización. Existen grandes trabas burocráticas que frenan el crecimiento y desincentivan la inversión. Por la baja calidad y deficiencias en nuestra educación ocupamos los últimos lugares en las pruebas de PISA aplicadas en los países que forman la OCDE. Tenemos rezagos importantes en desarrollo científico y tecnológico.

En materia de salud, tenemos carencias y rezagos en capital humano. Solo un poco más de la mitad de la población tiene acceso a servicios de seguridad social. Tenemos poco ahorro interno, tan solo un 18% del PIB mientras que los países asiáticos generan un 30%. Predomina la inseguridad personal y patrimonial. Solo se denuncia el 10% de los delitos, y los niveles de impunidad están cercanos al 90%. El que tenga dudas de esto que vaya al cine a ver “Presunto Culpable”.

En una encuesta realizada hace un par de años por Federico Reyes Heróles, el 82% de los mexicanos respondió nunca haber trabajado para resolver un problema común. El 85% de los encuestados declaró no haber participado en ningún tipo de grupo organizado. La participación en las elecciones disminuye en cada votación.

Pero a pesar de que las cosas vayan cuesta arriba, no quiero decir mal, nuestro país es mucho más grande y dinámico de la percepción que tenemos en nuestra mente. Tenemos una idea muy pobre de nuestro querido México. En su libro “Regreso al futuro”, Héctor Aguilar Camín y Jorge G. Castañeda, sugieren que México necesita liderato, proyecto, psicoanalista y publicista. Esto es verdad, vivimos en un gran país y no nos damos cuenta de ello. Claro que hay motivos de preocupación pero también hay razones para la esperanza.

Podemos construir un México más justo, más libre y más humano. Hoy México despierta a un maravilloso futuro que debemos seguir construyendo. No permitamos que nos arrebatan a México, juntos podemos dar la batalla.

La mayoría de los mexicanos luchan por sacar adelante a su familia. Millones de padres en este país se sacrifican para que sus hijos vayan a la escuela. Millones de mexicanos salen todos los días trabajar, largas jornadas, para construir un mejor futuro para sus familias. Millones de mexicanos van a las urnas a expresar su derecho al voto. Hoy tenemos una sociedad civil organizada que pone recursos, tiempo y esfuerzo personal para solucionar los diferentes problemas y retos que el país enfrenta. Tenemos más de 11,000 asociaciones civiles registradas trabajando en diferentes proyectos, cuando apenas hace 25 años eran tan solo 100.



La mayoría formamos un México callado, que construye día por día un mejor futuro. Mexicanos invisibles, que ocupan todos los espacios de la sociedad, en música, en arte, en deporte, en lo creativo, en las escuelas, en la medicina, en la tecnología, en los trabajos, en las empresas. Estamos llenos de emprendedores que no se doblegan, que se levantan una y otra, y otra vez, que nunca se dan por vencidos.

Claro que tenemos muchas cosas de qué sentirnos orgullosos. Somos y hemos sido una casa abierta para inmigrantes durante los últimos dos siglos. Somos un México plural, alegre, festivo, colorido, creativo, trabajador, solidario, fraterno, familiar.

Debemos estar orgullosos de nuestros héroes, los conocidos y los anónimos que han construido esta hermosa nación. Este es el México de Cuauhtémoc, de la Malinche, de Cortés, de Fray Toribio de Benavente Motolinía, Tata Vasco de Quiroga, de Sor Juan Inés de la Cruz, de Leona Vicario, de Benito Juárez, de Porfirio Díaz, de Madero, de Vasconcelos, de Artemio del Valle Arizpe, de Alfonso García Robles, de Jesús León Santos, de Guillermo González Camarena, de Luis Spota, de Elena Poniatowska, de Octavio Paz, de Gabriel Zaid, de Carlos Fuentes, de Juan José Arreola, de Jean Meyer, de José Pablo Moncayo, de Carlos Prieto, de Mario Moreno Cantinflas, de Heberto Castillo, de Carlos Castillo Peraza, de Chava Flores, de José Alfredo Jiménez, de Diego Rivera, de Lorenzo y Roberto Servitje, de Luis Barragán, de Hugo Sánchez, del Chicharito y de muchos más.

Tenemos muchas razones para la esperanza, y lo tenemos que decir en voz alta. Estamos en medio de una revolución, de un renacimiento de nuevas ideas, enfoques, posibilidades y oportunidades. Esto a pesar de todos aquellos que se quejan, que añoran un pasado de control y sometimiento, de autoritarismo, de corrupción como vía de existencia.

Es asombroso cuánto ha cambiado México en los últimos 20 años. Contamos con una clase media que ha crecido en número de familias, porque hemos dejado atrás la crisis perpetua, como las que vivimos de manera recurrente desde 1976. El ingreso per cápita, medido en términos de paridad ajustada (PPP) es de 13 mil doscientos dólares para el año pasado. La economía ha crecido en promedio 3.5% en los últimos 10 años.

Las principales ciudades del país, que ya son más de treinta, se han homogeneizado.



Presumen los mismos centros comerciales, pasos a desnivel, libramientos, edificios públicos y privados, museos, parques, hoteles, zonas residenciales, escuelas, centros de entrenamiento. En los últimos 15 años, más de seis millones de familias han adquirido su primera vivienda. Somos el país con mayores exportaciones de toda Latinoamérica, incluyendo al poderoso Brasil. Uno de cada siete autos que se venden en Estados Unidos es fabricado en México. Somos el principal destino de proyectos de manufactura aeroespacial desde 1990. Somos el cuarto mejor país para invertir en minería. Somos el principal productor de teléfonos inteligentes. Y si todo esto no fuera suficiente, tenemos el tequila, que es un regalo para el mundo.

La edad promedio en México es de 27 años. Animemos a los jóvenes para que se incorporen con determinación a este México que tiene muchas más oportunidades que en el pasado. Contagiamos de esperanza a nuestros colaboradores para que ellos a su vez, la lleven a sus familias. Enseñemos a nuestros hijos que levantando la vista al cielo es como se debe vivir en este país. Ahora, que es la esperanza lo que tanto necesitamos.

Reconozcamos que podemos construir un México más justo, más libre y más humano. Hoy México despierta a un maravilloso futuro que debemos seguir construyendo.

No permitamos que nos arrebaten a México, juntos podemos dar la batalla. Luchemos por cambiar las cosas, pero no con los puños, sin violencia, que sea una lucha gradual, de día con día, sistemática y armoniosa. Hagámoslo en memoria de nuestros padres, hagámoslo por nosotros mismos, hagámoslo por nuestros hijos y por los hijos de nuestros hijos. Porque tenemos el privilegio de vivir en un México posible.

El Sector Personas Morales,
da la más cordial bienvenida
a su nuevo despacho afiliado:

**FUTURO SEGURO
AGENTE DE SEGUROS
Y DE FIANZAS,
S.A. DE C.V.**

Representantes:

*Lic. Luis Guillermo Aburto Martínez
Ing. Luis Mauricio Aburto Pedrote*

BIENVENIDOS



FIANZAS
DORAMA

EL MIEDO AL CAMBIO

Por Alfonso E. Haces Casillas, Director Comercial

Ahora con el tan traído y llevado tema de "la nueva ley", lo que más me ha llamado la atención es el miedo al cambio. A lo largo de casi dos años con esta situación, he escuchado de todo por parte de los que integramos nuestra industria afianzadora ante la posibilidad de la aparición de la figura del SEGURO DE CAUCIÓN desde: que vamos a desaparecer como actividad, que se venderán las pólizas del seguro de caución sin garantías, cómo lo podré vender, tendremos que estudiar más, cuál será el trámite pero sobre todo requisitos para la nueva cédula, que si los beneficiarios sólo pedirán este nuevo tipo de garantía, en fin, el común denominador es el rechazo ante esta posibilidad.

Lo que sí es cierto es lo siguiente "lo único seguro es el cambio" y ante él debemos de estar siempre preparados, ya que esta será la mejor manera de afrontarlo, es más, de aprovechar las oportunidades que siempre se presentarán con él (cambio).

Sin embargo algo que nunca se deberá dejar pasar por alto, es el orientar toda nuestra actividad al SERVICIO, ya que independientemente de cómo se llame al tipo de garantía que requieran los clientes exhibir para poder formalizar sus contratos, el agente (asesor) deberá de orientarle para ofrecerle las mejores alternativas y esto implica el cómo estructurar la solicitud, con el objeto de que su autorización sea expedita. Las instituciones a su vez, también deberemos hacer lo mismo con la fuerza de ventas, es decir, ofreciéndoles las mejores alternativas y haciendo de su conocimiento todas las políticas de suscripción de una manera clara.

Por lo tanto los temas de tarifas, suscripción, alta tecnología pasan a un segundo término cuando el cliente-fiado lo que busca es asesoría, él será el primero en comprender cuando se le explique adecuadamente el por qué se solicitan garantías, el llenar cuestionarios y contratos, así como el proporcionar la información soporte. Incluso hacerle ver a lo que se compromete al firmar los contratos, ya que en algunas ocasiones no se da cuenta del alcance de todas las cláusulas, sobre todo en los contratos entre particulares.

En virtud de lo anterior no le tengamos miedo al cambio y estemos preparados para poder afrontarlo y lograr nuestros objetivos, siempre con una vocación de servicio.

Tus proyectos son nuestro compromiso

www.fianzasdorama.com.mx

01800-DORAMA1

Colaboración: Act. Arturo Casares
COMITÉ DE ESTADÍSTICAS AMASFAC

AMIS										
MERCADO ASEGURADOR MEXICANO										
Cifras de Producción y Siniestralidad										
Del año 2010										
(miles de pesos)										
Posiciones en el mercado asegurador			Primas Directas		% Part. en Merc.		% de Aumento o Disminución	Siniestros Directos 2010	% vs. Prima Directa 2010	% de Participación Mercado
2010	2009	Cía. de Seguros	2010 Importe	2009 Importe	2010	2009				
1	1	Metlife México	36.936.393	34.475.397	15,38	14,86	7,14	21.961.505	59,46	15,28
2	2	G.N.P.	27.473.964	26.531.480	11,44	11,44	3,55	17.258.929	62,82	12,01
3	4	AXA Seguros	25.779.190	25.246.913	10,73	10,88	2,11	16.854.153	65,38	11,73
4	5	BBVA Bancomer	12.691.730	15.325.532	5,28	6,61	(17,19)	6.473.790	51,01	4,50
5	6	Monterrey New York Life	12.317.784	11.662.393	5,13	5,03	5,62	6.880.121	55,86	4,79
		TOTAL GRANDES	115.199.061	113.241.715	47,96	48,81	1,73	69.428.498	60,27	48,31
6	3	Inbursa	11.935.834	20.584.183	4,97	8,87	(42,01)	8.007.449	67,09	5,57
7	9	Banamex	9.989.030	8.108.343	4,16	3,50	23,19	3.506.414	35,10	2,44
8	7	Quálitás	9.793.000	8.823.862	4,08	3,80	10,98	7.133.860	72,85	4,96
9	8	Mapfre Tepeyac	8.006.889	6.940.263	3,33	2,99	15,37	5.228.511	65,30	3,64
10	13	Pensiones BBVA Bancomer	7.512.569	5.247.310	3,13	2,26	43,17	2.112.569	28,12	1,47
11	10	Banorte Generali	7.094.797	7.183.392	2,95	3,10	(1,23)	5.775.391	81,40	4,02
12	20	Pensiones Banorte Generali	6.920.306	3.199.482	2,88	1,38	116,29	1.299.617	18,78	0,90
13	12	Aba/Seguros	5.606.172	4.851.973	2,33	2,09	15,54	3.805.755	67,89	2,65
14	11	Atlas	5.459.885	5.027.017	2,27	2,17	8,61	2.735.178	50,10	1,90
15	14	Allianz México	5.329.268	4.169.391	2,22	1,80	27,82	3.187.683	59,81	2,22
		TOTAL MEDIANAS	77.647.750	74.135.216	32,33	31,96	4,74	42.792.427	55,11	29,78
		SUB TOTAL	192.846.811	187.376.931	80,29	80,77	2,92	112.220.925	58,19	78,09
77		TOTAL GENERAL MERCADO	240.192.203	231.995.341	100,00	100,00	3,53	143.713.667	59,83	100,00



La Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C.

Felicita cordialmente a

FIANZAS ATLAS, S.A.

En su 75 Aniversario

Fianzas Atlas



Contribuyendo al desarrollo del sector afianzador mexicano. Marzo 2011.

Cifras de Producción y Siniestralidad Accidentes y Enfermedades

Año 2010

(miles de pesos)

Posición	Accidentes y Enfermedades	2010 Primas Directas	% Participación	Siniestros Directos 2010	% vs. Prima Directa 2010
1	G.N.P.	8.838.082	23,72	6.143.912	69,52
2	AXA Seguros	6.845.433	18,37	5.207.661	76,07
3	Metlife México	5.255.654	14,11	4.328.421	82,36
4	Monterrey New York Life	3.160.647	8,48	2.083.054	65,91
5	Inbursa	1.682.692	4,52	1.071.446	63,67
6	Allianz México	1.303.448	3,50	837.643	64,26
7	Atlas	1.197.236	3,21	789.926	65,98
8	Banamex	924.376	2,48	197.505	21,37
9	ACE Seguros	906.531	2,04	316.816	41,76
10	Mapfre Tepeyac	841.158	2,43	586.151	64,66
11	Banorte Generali	758.683	2,26	601.505	71,51
12	Plan Seguro	643.834	1,73	383.869	59,62
13	Santander	582.003	1,56	236.407	40,62
14	Interacciones	573.220	1,54	446.022	77,81
15	Zurich	458.975	1,23	390.014	84,97
	Total Mercado:	37.259.485	100,00	25.162.086	67,53

Cifras de Producción y Siniestralidad Vida

Año 2010

(miles de pesos)

Posición	Vida	2010 Primas Directas	% Participación	Siniestros Directos 2010	% vs. Prima Directa 2010
1	Metlife México	31.680.738	32,90	17.633.084	55,66
2	G.N.P.	10.132.618	10,52	5.193.238	51,25
3	Monterrey New York Life	9.157.137	9,51	4.796.773	52,38
4	Banamex	8.860.451	9,20	3.216.291	36,30
5	BBVA Bancomer	8.406.786	8,73	4.232.736	50,35
6	AXA Seguros	5.640.405	5,86	3.517.903	62,37
7	Inbursa	3.265.953	3,39	2.723.758	83,40
8	Banorte Generali	2.541.343	2,64	2.133.063	83,93
9	Argos AEGON	2.310.491	2,40	1.712.708	74,13
10	Allianz México	1.727.260	1,79	829.793	48,04
11	HSBC Seguros	1.420.471	1,48	437.468	30,80
12	Mapfre Tepeyac	1.281.609	1,33	751.532	58,64
13	Santander	1.267.764	1,32	341.135	26,91
14	Seguros Azteca	1.244.682	1,29	273.754	21,99
15	AIG México Vida (ALICO)	1.220.384	1,27	721.175	59,09
	Total Mercado:	96.299.604	100,00	52.654.024	54,68

AMIS

MERCADO ASEGURADOR MEXICANO

Cifras de Producción y Siniestralidad Daños, sin autos

Año 2010

(miles de pesos)

Posición	Daños sin Automóviles	2010 Primas Directas	% Participación	Siniestros Directos 2010	% vs. Prima Directa 2010
1	AXA Seguros	4,562.103	11,20	2.013.316	44,13
2	Inbursa	3.858.583	9,47	2.434.030	63,08
3	Mapfre Tepeyac	3.163.698	7,77	1.833.091	57,94
4	ALG México Interamer. (CHARTIS)	2.665.022	6,54	1.936.736	72,67
5	Atlas	2.460.380	6,04	685.451	27,86
6	Interacciones	2.384.373	5,85	2.286.409	95,89
7	G.N.P.	2.304.887	5,66	903.655	39,21
8	Allianz México	2.253.452	5,53	1.504.210	66,75
9	GMX Seguros	2.126.182	5,22	1.163.831	54,74
10	Zurich	1.867.942	4,59	1.103.285	59,06
11	Banorte Generali	1.404.361	3,45	1.389.002	98,91
12	Santander	1.387.312	3,41	301.250	21,71
13	FM Global	1.150.260	2,82	368.711	32,05
14	BBVA Bancomer	1.050.254	2,58	330.572	31,48
15	Agroasemex	1.045.505	2,57	276.176	26,42
	Total Mercado:	40.724.648	100,00	23.105.916	56,74

AMIS

MERCADO ASEGURADOR MEXICANO

Cifras de Producción y Siniestralidad Autos

Año 2010

(miles de pesos)

Posición	Automóviles	2010 Primas Directas	% Participación	Siniestros Directos 2010	% vs. Prima Directa 2010
1	Quálitas	9,791.632	19,56	7.133.705	72,86
2	AXA Seguros	8.731.249	17,44	6.115.273	70,04
3	G.N.P.	6.198.377	12,38	5.018.124	80,96
4	Aba/Seguros	4.737.986	9,46	3.327.215	70,22
5	Inbursa	3.128.605	6,25	1.778.216	56,84
6	BBVA Bancomer	3.033.124	6,06	1.900.149	62,65
7	Mapfre Tepeyac	2.720.424	5,43	2.057.737	75,64
8	Banorte Generali	2.390.409	4,78	1.651.820	69,10
9	Zurich	1.291.201	2,58	998.336	77,32
10	Atlas	1.209.873	2,42	793.709	65,60
11	Metropolitana	1.009.755	2,02	675.456	66,89
12	HDI Seguros	833.951	1,67	533.291	63,95
13	ANA	694.288	1,39	418.627	60,30
14	Royal & Sunalliance	638.223	1,27	469.311	73,53
15	General de Seguros	595.360	1,19	401.511	67,44
	Total Mercado:	50.059.953	100,00	35.688.392	71,29

Contacta a la compañía
de tu preferencia



Act. Salvador Hidalgo Álvarez
Tel. 30 88 36 63
Av. Paseo de la Reforma 2654 piso 18
Col. Lomas Altas
México, D.F. C.P. 11950
e-mail: shidalgo@insignialife.com



Lic. Leticia González
Tel. 54 80 41 60
e-mail: leticia.gonzalez@gmx.com.mx



Irán Pucheu Barba
Tel. 54 87 61 00
Lada sin costo 01 800 DORAMA1
Iran.Pucheu@fianzasdorama.com.mx
enlace.agentes@fianzasdorama.com.mx



José Ma. Castorena No. 426
Col. San José de los Cedros
C.P 05200 México D.F.
Tel. 01 800 800 20 21



Centro de Contacto:
01800 800 20 21
ccq@qualitas.com.mx
www.qualitas.com.mx



Lic. Alma Krishna Ortega
Tel. 17 19 11 99 directo
Lada sin costo: 01 800 696 3271 ext. 1199
e-mail: aortega@sofimex.com.mx

Hacia donde vayas estamos contigo



Desafíos de
las aseguradoras
en México

2011

XXI

Convención Nacional de Aseguradores

2 y 3 de mayo • Cd. de México



Inscríbete en
www.cna-amis.org

Costo por persona:
\$ 6,032.00 MXP + IVA

Costo preferencial para Socios AMASFAC:
\$ 4,950.00 MXP + IVA

Se les solicitará la clave de socio AMASFAC al momento de registrarse

Hotel Nikko
Campos Elíseos no. 204,
Col. Polanco Chapultepec, México, D.F.



AMIS
ASOCIACIÓN MEXICANA DE
INSTITUCIONES DE SEGUROS