

Entrevista a Dr. Fernando Solís Soberón

PRESIDENTE DE AMIS

La buena fe del Seguro en el México actual

¿REALIDAD LEGAL O MITO OLVIDADO?

Telemedicina

EN LA CONTENCIÓN DE COSTOS

AMASFAC

NUESTRO LOGOTIPO

Manejo de datos personales

EN POSESIÓN DE PARTICULARES

Reconocimiento Socios Activos

POR ANTIGÜEDAD Y QUINQUENIO



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

Estadísticas Trimestrales AMIS Primas y Siniestros;
Estadística Mensual de Robo y Recuperación de
Vehículos y Tablas Trimestrales de Valores de
Construcción:

En la página AMASFAC www.amasfac.org
<<http://www.amasfac.org/>> puede consultar
las Estadísticas de Primas y Siniestros, que
publica trimestralmente la Asociación Mexicana
de Instituciones de Seguros (AMIS), que le sirve
de apoyo para conocer el posicionamiento de las
compañías de seguros en el Mercado Mexicano,
para ofrecer a sus clientes las mejores alternativas
del sector.

Asimismo, el Comité de Estadísticas AMASFAC,
realiza trimestralmente el análisis de las Cifras de
Producción y Siniestralidad de estas estadísticas
y se publica en la Revista **AMASFAC**.

La Oficina Coordinadora de Riesgos Asegurados
(OCRA) nos proporciona mensualmente la
información del Robo y Recuperación de
Vehículos, de las diferentes marcas a nivel nacional
y también lo puede consultar en el sitio privado de
la página **AMASFAC**.

Las Tablas de Valores de Construcción de
Edificios, que le apoyan para determinar las
sumas aseguradas de los diferentes tipos de
construcción de edificios.

La finalidad de esta información es proporcionarle
herramientas para el mejor desempeño de su
actividad.



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





NÚMERO 51

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

CANCELLERÍA 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 9958. 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.

Crecimiento y desarrollo de nuestra industria

Francisco Xavier Casanueva
PRESIDENTE NACIONAL

Se llevó a cabo el relevo de la dirigencia de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, con grandes desafíos en el horizonte como es la adecuación del sector asegurador al Proyecto de Solvencia II y la Nueva Ley de Seguros y de Fianzas, que ha sido ampliamente discutida y seguramente se continuará comentando hasta contar con un instrumento adecuado a nuestro sector, que impulse el crecimiento y desarrollo de esta industria, para lograr mayor penetración en la población y ser una sociedad más y mejor protegida.

Durante la comida de clausura de la Convención de AMIS, fueron entregados por las autoridades hacendarias y el Presidente y Expresidente de AMIS, los reconocimientos a los Asociados de AMASFAC, que se distinguieron por su excelente desempeño en la Decimocuarta Semana de la Previsión y Responsabilidad; así como a la ganadora del Trofeo AMASFAC Vida 2010.

Se celebró con gran éxito en la ciudad de México el Seminario de Alto Nivel de Daños, con excelentes temas sobre ramos técnicos, inspección y prevención de riesgos, pérdidas consecuenciales e imagen vendedora, impartidos por expertos en estos interesantes temas.

Felicitemos a nuestros Asociados Personas Físicas y Personas Morales, en su aniversario como Socio Activo y agradecemos la confianza depositada, su participación ha sido un pilar muy importante a lo largo de 52 años de existencia de AMASFAC, que ha evolucionado con los tiempos actuales, su logotipo el Chimali también ha sido modernizado a un Chimali estilizado que representa el cambio y la fuerza del Asesor AMASFAC.

Importantes Foros y Seminarios se están organizando en algunas Secciones, como es en el mes de julio el 3er. Foros de Siniestros "La Hora de la Verdad", que viene celebrando con gran éxito la Sección León desde hace 3 años, ahondando en el manejo adecuado al momento de la realización de un Siniestro de cualquier ramo, en el cual el asegurado deberá estar debidamente asesorado y apoyado por su agente al presentar su reclamación, para concluir el evento en la correcta indemnización por parte de la compañía aseguradora.

La Sección San Luis Potosí, también se encuentra trabajando fuertemente en la organización del Programa de su Foro de Siniestros, que celebrará por segundo año consecutivo, en esa ciudad, en el mes de noviembre.

La Mesa Directiva de la Sección Guadalajara, también está muy activa elaborando el Programa de su III Seminario de Gastos Médicos Mayores, que se celebrará en esa ciudad en septiembre, al cual han invitado al Lic. Manuel Aguilera Verdusco, Presidente de la CNSF y a destacadas personalidades del sector.

Las Secciones Cancún y Puebla, respectivamente también están trabajando en la organización de los Congresos Regionales que celebrarán en sus localidades, en el mes de septiembre, para ofrecer a los asistentes un excelente programa con expertos en los temas que abordarán.

Concluyo invitándolos a continuar participando activamente, en los diferentes foros que se celebran a nivel nacional, apoyando el esfuerzo de las Mesas Directivas, preocupadas por ofrecer cada día más y mejores eventos, enfocados a nuestro desarrollo profesional.

ENTREVISTA

Dr. Fernando Solís Soberón

Presidente de AMIS

Director General de Banca de Ahorro y Previsión de G.F. Banorte

Por: Ing. Jacobo Viskin

EXPRESIDENTE NACIONAL AMASFAC

TODO PROBLEMA SE DEBE DE PODER ARREGLAR

Fernando es Economista egresado del ITAM. Durante su época universitaria tuvo su primer trabajo con el INEGI, a invitación de Pedro Aspe. Al terminar la carrera, contrae matrimonio y viaja a la Universidad de Virginia donde cursó estudios de Maestría y Doctorado en Economía.

Más tarde dedicó un par de años a la academia -con particular gusto- en México como profesor asociado en el ITAM y en España como profesor asociado en la Universidad Autónoma de Barcelona. Tuvo encargos de asesorías relacionadas al Sector Financiero, algunas de ellas las realizó con Ignacio Trigueros del ITAM, aplicando sus conocimientos matemáticos al análisis de temas sobre el sector asegurador.

A su regreso de España ingresa a la recién creada Comisión Nacional de Seguros y Fianzas como Director General de Desarrollo, ocupando más tarde la Vicepresidencia. A inicio del siguiente sexenio pasa a ocupar la Presidencia de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro - CONSAR. Corría el mes de febrero de 1995, momentos de una de las peores crisis financieras nacionales del siglo. Recibe la CONSAR identificando graves problemas operativos. Amigos llegaron a comentarle que estaba loco en aceptar esa posición, con problemas sin solución. Mas su manera de pensar era que “todo problema se debe de poder arreglar”.

Una etapa muy interesante - cinco años - participando en los trabajos previos al nuevo esquema de reformas al sistema de pensiones del IMSS, en el diseño de la Ley del Seguro Social, de la nueva Ley de Sistemas de Ahorro para el Retiro, creándose las Afores.

En el año 2000 recibe invitación del Lic. Alberto Bailleres para incorporarse a Grupo Bal, relación que se extendió siete años, trabajando primero en temas a nivel corporativo y después como Director de Finanzas, Administración y Sistemas de GNP involucrándose nuevamente en seguros.

“Donde veo intersecciones entre canales es en el seguro de autos, el producto es el mismo, se está volviendo un ‘commodity’; veo inclusive que en el futuro aumente su venta a través del Internet”



En 2007 recibe oferta para incorporarse como Director de Banca de Ahorro y Previsión de Grupo Financiero Banorte, comprendiendo la responsabilidad sobre tres negocios: Afore Banorte, Seguros y Pensiones. Sobre ellos nos dedicó unas palabras:

La Afore ocupa el tercer lugar medido por número de cuentas, con alrededor de 85 mil millones de pesos administrados, creciendo en los últimos años a ritmos de 15 a 20 por ciento. Es la número dos en ahorro voluntario, del orden de 2 mil millones de pesos pero con participación creciente. El ritmo actual de traspaso de cuentas en este Sector ha llegado a 120 mil mensuales, lo cual muestra un mercado cada vez más competido.

Pensiones Banorte-Generali es una de las tres empresas de pensiones operando en el país (las otras dos siendo Bancomer y Profuturo GNP), administra cerca de 26 mil millones de pesos y creciendo a tasa muy alta.

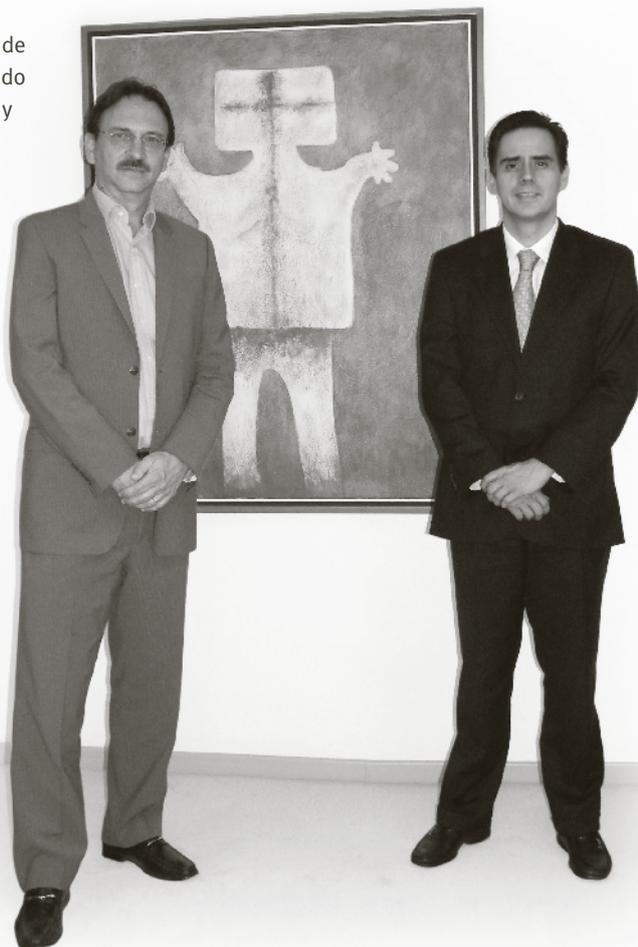
PODEMOS COEXISTIR PERFECTAMENTE BIEN

Seguros Banorte-Generali nace como “joint venture” para desarrollar por una parte la banca-seguros y por la otra los seguros tradicionales; hoy en día es la número tres por primas emitidas en banca-seguros, y al cierre del 2010 ocupó la posición número diez en el sector seguros. Se trata de una empresa multiproducto y multicanal donde la mitad de su prima proviene de banca-seguros, el resto lo conforma lo producido a través de agentes y corredores, telemarketing, Internet. “Todos los canales, todos los productos”.

“Vengo de una compañía que no tenía banca-seguros y te digo que con multicanales podemos coexistir perfectamente bien: en banca-seguros lo que puedes ofrecer son seguros estandarizados y muy simples; si tú quieres vender seguros a empresas o a personas que incluyan planeación financiera o asesoría en general, el papel del agente de seguros es fundamental, hay ahí un valor agregado enorme”.

“Donde veo intersecciones entre canales es en el seguro de autos, el producto es el mismo, se está volviendo un ‘commodity’; veo inclusive que en el futuro aumente su venta a través del Internet. Pero eso no implica que desaparezca la venta a través de Agentes, por su aportación al momento del siniestro. Resulta cómodo a muchas familias y empresas delegar o apoyarse en el seguimiento de la atención de sus siniestros con el Agente asesor”.

En cuanto a la diferenciación de precios en el seguro de automóviles, la hay por múltiples razones: por marca, modelo, localización geográfica, perfil de conductor, y también la puede haber por su canal de venta; incluso dentro de un mismo canal puede haber diferentes precios. “A nosotros nos interesa atender al consumidor a través del canal que él elija. Nosotros no estamos favoreciendo un canal versus otro, nos interesa que florezcan todos los canales, hay negocio para todos”.



“A nosotros nos interesa atender al consumidor a través del canal que él elija. Nosotros no estamos favoreciendo un canal versus otro, nos interesa que florezcan todos los canales, hay negocio para todos”

AQUÍ HA SIDO UN ÉXITO

En Banorte-Generali, la venta multicanal ha sido un éxito. La fórmula ganadora tiene que ser de que todos los involucrados estén contentos: precios adecuados, estándares de servicio, adecuada rentabilidad. Banca-seguros está atendiendo un nicho de mercado que antes no le era negocio atenderlo al agente, consta de coberturas pequeñas y sencillas, de clientes que no conocieron o que no tuvieron buena experiencia con algún agente.

Evidentemente, cuando hay un crédito de vivienda, un crédito de automóvil, el que también se protege es el acreedor; éste requiere que se contrate un seguro donde el beneficiario sea el acreedor. Algunos seguros, por ejemplo los de vivienda, muestran sumas aseguradas decrecientes conforme el crédito va siendo pagado. Ahí hay una necesidad creciente de seguro para el propietario de la vivienda que habrá que satisfacer, tanto por su vivienda y como por sus contenidos.

También hay seguros que se venden derivados del interés generado por la folletería del banco, ese es el caso sobre todo del seguro de automóviles. “No resulta caro vender seguros de automóviles a través de la sucursal bancaria. En ese sentido se asemeja a un supermercado - de productos financieros, el costo es relativamente marginal porque ya tienes al cliente. Los habrá también aquellos que no se puedan autoatender, y esos buscarán un agente de seguros”.

¿Quejas por la venta multicanal? “A mí no me interesa la canibalización de ventas entre canales, tienen que ser fórmulas ganar-ganar. No he tenido realmente quejas, en todo caso a veces se me quejan mas los bancarios por las condiciones otorgadas a los Agentes, quizá sean excusas por no haber llegado a metas. En todo caso las quejas han sido contadas, habré dedicado 5 horas para atender casos así en los tres años y medio que llevo en el Grupo”.

“Todo lo que coadyuve a que los consumidores estén mejor enterados, mejor informados, hay que fomentarlo”.

LOS RETOS DE AMIS

Hay retos de coyuntura y retos de largo plazo. Entre los primeros está evidentemente “Solvencia II”, un proyecto de ley que deberá ser aprobado antes de terminar este año.

¿Qué debiera saber el Agente de seguros acerca de Solvencia II?

Primero: se trata de una ley que va a establecer los requerimientos de capital en función de los riesgos que asume cada Aseguradora.

Segundo: el gobierno corporativo de las propias Aseguradoras tenderá a fortalecerse. Si ambas cosas se hace bien, algunas coberturas tendrán mejores precios de los que hoy tienen.

Y tercero: se pretende generar mayor transparencia, tal que las Aseguradoras puedan ser mejor conocidas y evaluadas por clientes y agentes. Tener más información no implica que en el futuro el cliente tenga mayor responsabilidad de la que hoy tiene al elegir su Aseguradora, pero podrá elegir mejor a la Aseguradora cuando se trate de coberturas de plazos largos.

Todo lo que coadyuve a que los consumidores estén mejor enterados, mejor informados, hay que fomentarlo”



La nueva ley se ve como algo que bien hecho será favorable, en eso nadie puede estar en desacuerdo. El consenso en AMIS plantea tres puntos alrededor de Solvencia II: uno, que el tiempo de su entrada en vigor tuviese un período transitorio de tres años; dos, cuándo deben incorporarse los llamados riesgo estratégico y riesgo reputacional; y tres, lo relacionado a inversiones denominadas como 'hombre prudente' y transitar rápidamente hacia ese principio.

Otro reto coyuntural: el Artículo 158 de la Ley sobre el Impuesto sobre la Renta. Se cambió la ley a finales del año pasado, debiera entrar en vigor el próximo año. En reuniones con legisladores se les ha manifestado que los cambios que realizaron no son lo correcto para el seguro, ya que pueden traer como consecuencia que los seguros de vida se encarezcan innecesariamente. En planes vigentes de prima nivelada, generaría pérdidas para las Aseguradoras, mientras que para planes futuros necesariamente deberán de encarecerse, volviéndose menos atractivos en comparación con planes ofrecidos en el extranjero. El consumidor mexicano necesariamente pagaría este encarecimiento, no hay fórmulas mágicas.

Tercer reto: el no reconocimiento de las coberturas de exceso de pérdida en los ramos catastróficos en la constitución de reservas. Esto hace que las coberturas sean más caras de lo que podrían ser. O bien, en lugar de propiciar la acumulación de reservas en México, se tienda a que dichas reservas se constituyan fuera, cediendo más prima a empresas filiales a través del reaseguro proporcional. El buen propósito de la regulación actual, que busca promover el crecimiento de reservas locales de toda Aseguradora, tiene el efecto de hacer poco rentables las coberturas y por lo tanto que se ofrezcan poco, o que incidan en compra excedida de reaseguro proporcional dando una ventaja a empresas filiales

sobre empresas nacionales. Fernando nos deja la tarea de investigar qué ha pasado a través de los años con la acumulación de reservas catastróficas en México de las empresas aseguradoras, además de constatar cuantas empresas han preferido salirse del negocio catastrófico, liberar reservar y enfocarse a coberturas más rentables.

Entre los retos de largo plazo destaca en primer plano el seguro de Responsabilidad Civil Obligatorio para Automóviles. Increíble que México no lo tenga. Es un tema de política pública. Obviamente el Sector Asegurador está interesado en él. Es triste que no haya organizaciones no gubernamentales que exijan que exista un seguro básico obligatorio para el automóvil. Si sólo el 26.5 por ciento de los vehículos está hoy en día asegurado, la sociedad en su conjunto y de forma desorganizada está pagando por los daños a terceros del resto. AMIS requiere desarrollar un nuevo plan que tome las experiencias del pasado y sea más efectivo.

Otro reto de más largo plazo que pueda potenciar el desarrollo del Sector está en la bancarización, llenando el hueco que hoy genera el proteger principalmente al acreedor, dejando oportunidades importantes pendientes de seguros complementarios. En la medida que crezca la bancarización, fomentará el crecimiento en seguros.

Un tema más en los planes de largo plazo es abordar las Pensiones, donde hoy sólo hay tres empresas operando activamente en ese mercado.

Gastos médicos: analizar la sustentabilidad financiera del negocio. Ciertas poblaciones van envejeciendo y en ellas se cobra en función de la mutualidad - así llegará un momento en que no haya prima que les alcance. El reto es cómo hacer sustentable su modelo en el largo plazo.

“Entre los retos de largo plazo destaca en primer plano el seguro de Responsabilidad Civil Obligatorio para Automóviles. Increíble que México no lo tenga. Es un tema de política pública. Obviamente el Sector Asegurador está interesado en él”

MENSAJE PARA AMASFAC

El futuro del Agente de seguros es promisorio porque conforme en nuestro país las edades de quienes conforman nuestra sociedad vayan envejeciendo más, más familias identificarán su necesidad de asesorarse para su protección financiera; asimismo conforme el país continúe industrializándose, la demanda por seguros sofisticados va a crecer de manera importante. Y reitero con convencimiento: el papel del agente de seguros para la venta de estos productos es insustituible.

TELEMEDICINA

en la contención de costos

Por: **Pierre Saddik**

PRESIDENTE Y FUNDADOR DE SADDIK
INTERNATIONAL ACTUARIAL CONSULTING

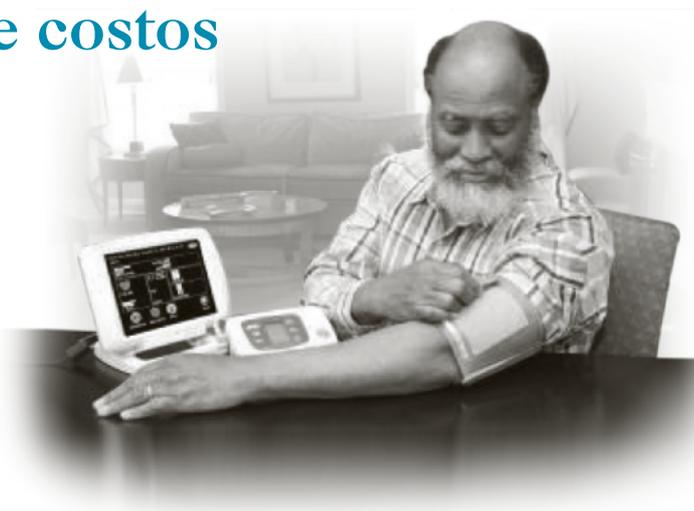
Nadie puede contender el hecho de que el mejor descuento que podemos obtener es el 100 por ciento. En ciertas circunstancias, esto no está lejos de lo que las aplicaciones de la telemedicina en el campo de los seguros permiten al evitar reclamaciones... antes de que éstas sucedan.

Desde sus primeros días, la industria del seguro y asistencia de viajes ha evolucionado increíblemente con respecto a la reducción de costos. Diversas aseguradoras han introducido y perfeccionado medios tales como: la asistencia en viajes, requerimientos de notificación temprana, exclusiones de condiciones de preexistencia, cuestionarios médicos, membresías de servicios médicos, canalización de pacientes a hospitales de red, técnicas de repatriación, auditoría, revisión de pagos, negociaciones o arbitrajes posteriores a una reclamación, coordinación de beneficios y subrogación de recuperaciones.

Históricamente, la atención médica siempre ha tomado la forma de un encuentro físico uno a uno entre el médico (u otro proveedor de servicios médicos) y el paciente. Hoy día, con el advenimiento y adopción de nuevas tecnologías, la atención remota de la salud está ganando popularidad en muchos países, incluyendo los Estados Unidos. La fusión de la telemedicina y la industria del seguro y asistencia de viajes, en busca de mantener los costos bajos es ahora una realidad en vez de sólo un concepto, y su éxito se está expandiendo.

Tele-generación.

La Asociación Americana de Telemedicina (ATA, por sus siglas en inglés) define la telemedicina como: “El uso de información médica intercambiada de un sitio a otro por medios de comunicación electrónica para mejorar el estado de salud de los pacientes”. Añaden que: “Asociado con la telemedicina está el término “tele-salud”, el cual es usado con frecuencia para acompañar a una definición más amplia de atención médica remota, la cual no siempre involucra servicios clínicos. Conceptos como videoconferencias, transmisión de imágenes fijas, e-salud incluyendo los portales de pacientes, monitoreo remoto de signos vitales, educación médica continua y centros de atención telefónica de enfermería son considerados parte de la telemedicina y tele-salud”.



La fusión de la telemedicina y la industria del seguro y asistencia de viajes, en busca de mantener los costos bajos es ahora una realidad en vez de sólo un concepto, y su éxito se está expandiendo.

Si el paciente está en un lugar remoto donde no hay instalaciones médicas disponibles adecuadas, la telemedicina puede llegar a ser el único camino para brindar una atención médica de alta calidad. Los servicios médicos pueden ser proporcionados desde cualquier parte a través de internet, teléfono fijo o móvil o conexiones satelitales. En los Estados Unidos, el reembolso por servicios de telemedicina ha aumentado tanto en el sector público como el privado. El sistema de atención médica reembolsa por completo los servicios proporcionados por el médico vía tele-médica, en ciertas áreas geográficas.

Emmanuel Légeron, CEO de Europ Assistance IHS Services enfatiza que, mientras se define un código universal de síntomas, tal como el de la International Classification of Diseases (ICD), existen algunas herramientas disponibles para que el paciente reporte de inmediato y por sí mismo sus síntomas, en un modelo de tres dimensiones, junto con un cuestionario que el mismo paciente puede llenar, el cual puede ser transmitido e interpretado y sobre el cual se puede actuar.

Por su parte, Víctor Ronis-Tobin, Ph.D., presidente de JMEDS Solutions, Inc., de Nueva York, enfatiza la importancia de estos recursos en línea, brindados por empresas como MyMDFile y Google Health, conocidos como registros de salud personal (PHR, por sus siglas en inglés). Estas bases de datos:

- Permiten el uso de otros sistemas de tele-salud, incluyendo consulta y monitoreo remoto, a través de la historia médica del paciente como apoyo en la toma de las decisiones médicas;
- Reducen costos al eliminar pruebas redundantes, re-hospitalizaciones, procedimientos y usos de medicina preventiva de emergencia.
- Reducen el potencial de fraude y abuso al evitar una exposición innecesaria de diagnósticos y tratamientos;
- Reducen riesgos al disminuir errores en la prescripción o por la inclusión de nuevos proveedores, así como podrían mejorar las auditorías clínicas y ser de utilidad para una segunda opinión.

Si el paciente está en un lugar remoto donde no hay instalaciones médicas disponibles adecuadas, la telemedicina puede llegar a ser el único camino para brindar una atención médica de alta calidad.

Por su naturaleza, los registros de salud personal son individuales, portables, compartibles y su uso puede ayudar al paciente a tener acceso a una importante educación en salud, prevención e iniciativas médicas. Para fines del proveedor, puede contener información clínica integrada y actualizada, la cual puede mejorar la continuidad de la atención médica, reducir la confusión sobre los recursos y proporcionar control de calidad.



Las aseguradoras que han adoptado el uso de la telemedicina han anunciado planes de programas para que sus pacientes puedan enviar sus datos (tales como peso y presión sanguínea) a un profesional de atención médica, para fines de registro y seguimiento. Sin embargo, de acuerdo con el Wall Street Journal, estos sistemas tienen algunas limitaciones, por ejemplo, los médicos pueden estar “sobre-alertados” si el dispositivo no se usa de manera adecuada por un paciente. Por otra parte, los pacientes deben recordar usar los sistemas, los cuales son susceptibles a fallas.

Andy Jacobson, Director Ejecutivo de InRoom MD, proveedor de asistencia médica en viajes en los Estados Unidos, opina que al ofrecer la oportunidad al paciente de hablar por teléfono con un médico, tener una consulta por video en internet o cuando el médico llama al paciente, produce una situación de ganar-ganar por tres razones principales:

- El paciente recibe la misma calidad de servicio, pero a través de una interacción inmediata con el médico, evitando una larga espera en la clínica o sala de emergencia.
- En la mayoría de los casos, el proveedor habría ahorrado al evitar una costosa visita a la sala de emergencia. El doctor debe informar que una visita a la sala de emergencia está garantizada y que la visita debería ser más efectiva por la evaluación previa y la existencia de un historial médico vigente.
- Mayores ahorros podrían obtenerse al canalizar al paciente con los proveedores de la red.

Lo más importante es que la telemedicina y las tecnologías relacionadas representan una confluencia en el interés de las aseguradoras y la del paciente. Las compañías de seguros tienen una nueva oportunidad para el control de costos, mientras que los pacientes cuentan con un camino para obtener atención médica más rápida, conveniente y de alta calidad.

Pierre Saddik es presidente y fundador de Saddik International Actuarial Consulting, especialista en seguro de grupo, viaje, salud y riesgos especiales, tanto en Canadá como en el extranjero. Pierre fue vicepresidente de desarrollo del seguro de grupo en Optimum Reassurance, desde 1989 hasta 2005 y continúa siendo Vice-Presidente, Seguro de Viajes para Optimum.

Fuente: International Travel Insurance Journal, Cost Containment Supplement, Octubre 2010, Págs. 36-37

*Traducción y adaptación:
Áurea Carmen Basurto Rodríguez*

Proyecto pionero

El Doctor Edward M. Brown, CEO de Ontario Telemedicine Network (OTN), entidad independiente no lucrativa fundada por el Gobierno Canadiense, comenta que su proyecto de empresa piloto de monitoreo médico remoto, con pacientes que han tenido fallas congestivas coronarias o enfermedades crónicas de obstrucción pulmonar, ha tenido resultados excepcionales:

- 64% menos ingresos a hospitales;
- 72% menos visitas al departamento de emergencias; y
- 98% de niveles de satisfacción.

OTN es una de las más grandes y activas redes de telemedicina en el mundo y su visión es que la telemedicina será un canal principal para la atención y educación en salud.





EVENTOS AMASFAC



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

**DISTRITO BAJIO
SECCION LEON**

**3ER. FORO DE SINIESTROS.
“LA HORA DE LA VERDAD”**

15 Y 16 DE JULIO 2011
Informes: Tel. (477) 779 74 55
info@amasfacleon.com

**DISTRITO BAJIO
SECCION GUADALAJARA
III SEMINARIO DE
GASTOS MEDICOS MAYORES**

9 y 10 DE SEPTIEMBRE 2011
Informes: Tel. (33) 3344-3580
coordinacion@amasfacguadalajara.com.mx

**DISTRITO BAJIO
SECCION SAN LUIS POTOSI
2º FORO DE SINIESTROS**

NOVIEMBRE 2011
Informes: alvama@prodigy.net.mx

**DISTRITO GOLFO SUR
SECCION PUEBLA**

**3ER. CONGRESO REGIONAL
GOLFO SUR PUEBLA 2011**

23 Y 24 DE SEPTIEMBRE
Informes:
Tel. (222) 403 88 18
amasfac@axtel.net

**DISTRITO SURESTE
SECCION CANCUN**

**2DO. CONGRESO REGIONAL
DE GASTOS MEDICOS MAYORES,**

CANCUN 2011
1 Y 2 DE SEPTIEMBRE 2011
Informes:
Tel. (998) 802 31 97 AL 99
lobato@cancun.com.mx

CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL

14to. TORNEO DE GOLF

7 DE NOVIEMBRE
Informes:
(55) 5514-2090 Ext. 109 y 110
revista@amasfac.org
servicios@amasfac.org

CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL

**SEMINARIO DE ALTO
NIVEL DE FIANZAS**

10, 11 y 12 DE NOVIEMBRE 2011
Informes:
(55) 5514-2090 Ext. 109 y 110
revista@amasfac.org
servicios@amasfac.org



SEMINARIO DE ALTO NIVEL - DAÑOS

Ponencia: Prevención de Riesgos

Expositor: Antonio Contreras Berumen – Tokio Marine

Opina: Jacobo Viskin - Expresidente Nacional AMASFAC

La tesis de Antonio es que Prevención de Riesgos agrega valor a la conservación de negocios.

Muchos agentes (y aseguradoras) tomamos atajos en la venta y sobre todo en la renovación. Buscamos conseguir las mejores cuotas sin necesidad de calificar técnicamente cada riesgo. Ante esta realidad, ¿por qué debiéramos interesarnos como agentes en la prevención?

De manera realista y metódica, Antonio nos invita a incorporar seis pasos más de venta a nuestros trabajos de conservación y renovación de seguros. De esta forma, no sólo aspiramos a salir del entorno de depredación del mercado a través del castigo en el precio, sino podemos lograr el círculo virtuoso de la conservación a través de la sensata implementación de recomendaciones de seguridad y protección.

Habrà que identificar la combinación balanceada de Cliente –Aseguradora– Intermediario, los tres interesados en dar valor cuantificado a las acciones tomadas en la prevención programada para la disminución de exposiciones a riesgos. El papel del Agente, sin abdicar ante los inspectores de las Aseguradoras, sería primero identificar a la Aseguradora que aprecia esta buena técnica (que cada vez son más) para luego prospectar y desarrollar clientes que poco a poco se integran a esta metodología.



¿Qué cliente está dispuesto a escuchar que existe una relación de costo-beneficio al implementar medidas de prevención? No todos. Pero varios son los interesados en implementar medidas preacordadas con el suscriptor, con la certeza de que lo conducirán a la disminución de su cuota de riesgo, a la vez que se beneficiará si la probabilidad de un siniestro efectivamente disminuye.

Cierto: muchos agentes seguiremos buscando atajos, lograr lo mismo sin ninguna o con mínima aportación por parte del cliente y por ende ninguna o mínima del agente. Pero es posible que estos atajos se agoten, o sean cada vez más difíciles de lograr, al punto de que resulta más sensato proponernos la prevención que agotarnos en negociaciones de atajos. No en todos los casos, no con todas las Aseguradoras ni para todos los clientes. Pero hay indicios de que la recomendación que nos propone Antonio de desarrollar nuestras habilidades como asesores de prevención de riesgos, además de asesores en el seguro, nos posicione en relaciones de carteras más estables con las Aseguradoras y de un valor concreto más con el Cliente.



**“Quiero una
aseguradora que
me responda
siempre,
sin excusas.”**

El futuro es como
te lo imaginas.

insignialife.com
01 800 00 55555

 **Insignia Life**SM
La aseguradora de tu vida[®]

EL GUSTO DE PERTENECER A AMASFAC

Así como un médico destaca su especialidad, sus títulos y las Universidades en donde las obtuvo.

Un Ejecutivo hace resaltar su grado académico

Un agente de seguros anota sus estudios concluidos o logros profesionales obtenidos: VGR, LUTC, MDRT.

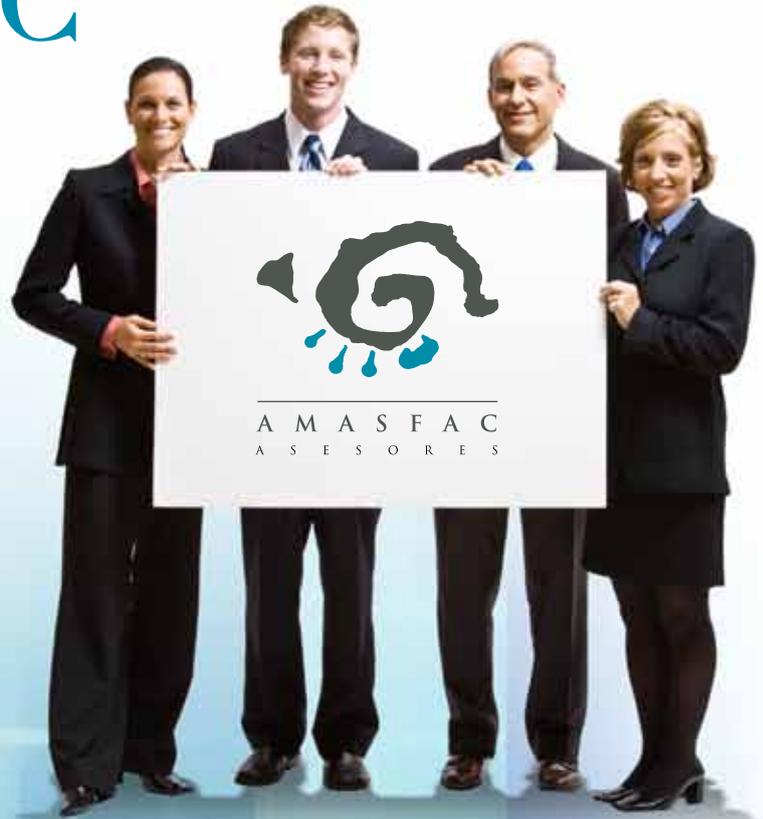
He considerado que el pertenecer a AMASFAC, además del desarrollo personal que se logra dentro de ella, se crea una amistad adicional a la profesional.

Por ello, ahora en mi Banner, Papelería y en mis tarjetas de visita he integrado el Logotipo de AMASFAC, con la leyenda de Socio desde 1976.

Con gusto he platicado con mis Clientes que significa el LOGO de mi Asociación conocido como el "Chimali".

Les invito a dar a conocer que en nuestra actividad se tiene una asociación la cual representa la imagen de los Agentes de Seguros y de FIANZAS que están mejor enterados y actualizados de lo que pasa en el Sector Asegurador.

Usa el Logotipo, e Identifícate como socio de AMASFAC con tu cliente.



*Usa el
Logotipo,
e Identifícate
como Socio
de AMASFAC
con tu Cliente.*

NUESTRO LOGOTIPO

El actual logotipo se cambió en 1998, es una abstracción artística y simplificada del Chimali, una forma más sencilla pero con más fuerza. El cambio es un recordatorio de marca y estilo, para que el asesor esté consciente en todo momento y lo refleje al cliente.

Chimali o Joya de Yanhuítlán como habitualmente se le conoce, pertenece a la cultura Mixteco – Zapoteca.

Fue encontrado en la zona arqueológica de Yanhuítlán, Oaxaca, en una de tantas excavaciones realizadas por el Instituto Nacional de Antropología e Historia.

Es una de las más hermosas joyas, en oro y jade realizadas por la orfebrería Mixteco-Zapoteca. Era entregada a la viuda o al primogénito del guerrero muerto en batalla, en conmemoración y representación a su jerarquía y casta guerrera.

Esta joya podía ser transmitida en línea recta, a los primogénitos descendientes del guerrero muerto con honor en defensa de su tribu y territorio. Aquel primogénito varón, que la poseía por transmisión hereditaria, poseía a su vez la casta guerrera y el derecho de pertenecer a ella, distinguiéndose así de sus semejantes.

El CHIMALI, representa un escudo, que daba protección o defensa al guerrero. Las flechas atravesadas en forma horizontal significan el arma con que habían luchado para defender su país. Los pendientes que cuelgan del escudo, en mayor o menor número según el caso, representaban la jerarquía o grado que ostentaba el guerrero.

Al ser entregada a los herederos del guerrero muerto, el CHIMALI como joya, representaba el escudo que él había utilizado en vida durante su lucha, ya que el original se conservaba en el salón del palacio, destinado a los héroes muertos en campaña.

El escudo original usado por el guerrero, era hecho comúnmente de piel muy gruesa y curtida en forma especial montada sobre un armazón de vara o madera, recubierto de plumas de ave en colores oro y verde, que le daban precisamente el hermoso aspecto que representa.



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



AMASFAC



CONVENCIÓN NACIONAL DE ASEGURADORES 2011

Premiación

Durante la XXI Convención Nacional de Aseguradores 2011, celebrada los días 2 y 3 mayo, durante la ceremonia de clausura el Subsecretario de Hacienda Lic. Gerardo Rodríguez Regordosa en representación del Presidente de la República Lic. Felipe Calderón Hinojosa, entregó un reconocimiento al Lic. Manuel Alva Martínez, Presidente de la Sección San Luis Potosí, que se distinguió haciendo una labor sobresaliente en este proyecto. Ahora se sumó con gran intensidad en el Distrito Bajío de AMASFAC, ésta Sección se consolidó como líder este año logrando 30,000 niños visitados; el Lic. Alva, quien fue felicitado por el Lic. Juan Ignacio Gil Antón, Presidente saliente de AMIS y el Dr. Fernando Solís Soberón, actual Presidente de AMIS, quienes atestiguaron este acto.



La Sección AMASFAC San Luis Potosí, rompe paradigmas no solo al lograr obtener el mayor número de niños visitados, sino porque logra sumar a la SEDESOL para alcanzar impactar a municipios vecinos como Río Verde, Matehuala, Ciudad Valles, etc. con lo cual rompe fronteras, logrando una mayor difusión territorial.

Igualmente en la ceremonia de clausura el Lic. Gerardo Rodríguez Regordosa, hizo entrega del Trofeo AMASFAC Vida 2010, a la ganadora la Lic. Susana Ruíz Falcón, Asociada de la Sección Cd. de México, quien logró la mejor producción de seguro de vida individual en 2010 por un monto de \$ 10 millones 600 mil pesos, quien fue felicitada por el Lic. Juan Ignacio Gil Antón, Presidente saliente de AMIS y el Dr. Fernando Solís Soberón, actual Presidente de AMIS.

*Entrega del Trofeo
AMASFAC Vida 2010,
la ganadora la
Lic. Susana Ruíz Falcón,
Asociada de la
Sección Cd. de México*





FIANZAS
DORAMA

EL ~~PRECIO~~ VALOR DEL SERVICIO

Por: Irán Puchéu Barba
Gerente Enlace Comercial

Cada vez se vuelve más común escuchar que tal o cual cliente quiere que se le mejore el precio de la póliza que requiere o de lo contrario la adquirirá en otra compañía. Sin duda una parte importante de la competencia comercial es ofrecer una tarifa competitiva a nuestros clientes, quienes como todos nosotros, tienen derecho a buscar un buen servicio a un precio justo, pero también es cierto que desafortunadamente el servicio que el cliente recibe termina pasando a segundo término. En la medida en que esta situación avanza lo hace en todo momento en demérito del profesionalismo, entrega y alto valor agregado que los agentes aportan a sus clientes.

Por esta razón debemos buscar que estos valores se aprecien en su real magnitud y quién mejor que los propios agentes, quienes venden el producto y tienen la experiencia en el negocio, para enaltecer todos los beneficios del servicio que ofrecemos conjuntamente.

Además, por supuesto, de la inversión que implica para un agente profesional allegarse de todas las herramientas necesarias para ofrecer ese servicio de calidad como son: personal capacitado que lo apoye en la administración de su negocio, sistemas, controles, tecnología; así como el tiempo que debe invertir para estar al tanto de toda la información relacionada con el entorno que rodea el perfil de sus clientes.

Si continuamos permitiendo que el parámetro de la calidad de nuestro trabajo y experiencia sea sólo eso (el precio), daremos lugar a la posibilidad de que nos exijan siempre que éste sea más bajo, resultando entonces que el “mejor” agente será quien consiga el menor precio y no aquel que provea servicios de excelencia a sus clientes.

Démosle a nuestro trabajo, experiencia y entrega el valor que tiene; el servicio, la asesoría y profesionalismo valen mucho más que el precio al que vendemos.

La competencia sana en nuestro negocio, como en todos, debe ser una invitación a la mejora continua, a la superación personal día a día que nos fortalezca como profesionales dentro de un marco ético y de respeto a nuestros competidores.

www.fianzasdorama.com.mx
01 800 DORAMA 1

CONOCIENDO MÁS SOBRE EL MANEJO DE DATOS PERSONALES

En posesión de particulares

Por: Lic. Alberto Viesca de la Garza

A últimas fechas nos hemos sorprendido sobre el manejo de datos ya sea por cuenta de entidades gubernamentales como por parte de particulares y en términos generales parece ser que la minería en la búsqueda de datos ha tomado apogeo, ya sea para la venta de productos, ya para la clonación de personas.

El hecho es que la protección de datos no ha sido un tema que realmente hubiese sido preocupación de nuestros legisladores, sino hasta fecha reciente, nos hemos visto en la necesidad de tener mayor precaución al otorgar la información a terceros, ya sea gobierno o particulares, pero en realidad nuestro hacer no es suficiente, si en realidad desconocemos en que serán utilizados, por ende nuestro mayor interés debe de radicar en conocer para que serán utilizados y ello lo podemos corroborar en los avisos de privacidad que tengan incluidos los formatos que llenemos previo a la recepción de los servicios que nos sean ofrecidos.

Cuantos desafortunados eventos podemos recordar relativo a utilización no esperada de nuestros datos o incluso llamadas perniciosas, todo ello sin saber de qué empresa o entidad gubernamental se extrajo la información y sin mediar autorización alguna para su utilización; pues bien, para mitigar este tema existe ya una ley promulgada el año pasado y cuyo reglamento está por publicarse a mediados de este año, donde se establecen reglas de control sobre el manejo, resguardo y divulgación de datos personales en lo referente a la posesión de los mismo por particulares.

La intención del legislador está dirigida a garantizar la privacidad y el derecho de autodeterminación informativa de las personas respecto a sus datos personales, siendo ello regulado por el Poder Ejecutivo a través de la **Secretaría de Economía y el IFAI**, siendo tal y como la misma ley lo señala de observancia general, obligando así a toda persona física o moral de carácter privado.



Resulta relevante distinguir que dentro de los datos existen algunos que se les identifica como **personales sensibles**, y son aquellos que afectan a la esfera más íntima de su titular o cuya utilización indebida pueda dar origen a discriminación o conlleve un riesgo grave, los cuales incluyen los relativos a origen racial o étnico, estado de salud presente y futuro, información genérica, creencias religiosas, filosóficas y morales, afiliación sindical, opiniones políticas y preferencia sexual; para estos casos el responsable que recibe los datos deberá obtener el consentimiento expreso y por escrito del titular para su tratamiento, a través de su firma autógrafa, de su firma electrónica, o de cualquier mecanismo de autenticación que al efecto se establezca.



¿Qué puntos relevantes prevé este nuevo control?

En la ley se incluyen varios principios relativos a la protección de datos personales, que son convergentes a estándares internacionales en su protección, los cuales mencionaremos de manera sucinta.

- **Licitud** al recabarse y tratarse los datos por parte del Responsable, por lo que no debe hacerse a través de medios engañosos o fraudulentos.
- **Consentimiento** del Titular en todo tratamiento de datos salvo excepciones previstas en la Ley.
- **Calidad** en la información personal recabados en las bases de datos.
- **Finalidad** para la cual los datos personales fueron recabados, debiendo limitarse al cumplimiento de lo previsto en el aviso de privacidad.
- **Lealtad** del Responsable para el cumplimiento de los principios de protección, debiendo adoptar las medidas necesarias para su aplicación, ello se extiende aun cuando estos datos fueren tratados por un Tercero a solicitud del responsable o el Encargado nombrado para su administración.
- **Información** al Titular de los fines para los cuales se utilizará, a través del aviso de privacidad.
- **Responsabilidad** de establecer y mantener medidas de seguridad administrativa, técnicas y físicas que permitan proteger los datos del Titular.

¿Qué prerrogativas tiene el Titular de los datos?

El Titular tiene derechos denominados ARCO por su acrónimo y que a continuación sintetizo.

Acceso del titular a sus datos personales que obren en poder del responsable, así como conocer el aviso de privacidad al que está sujeto el tratamiento.

Rectificación de los datos personales cuando sean inexactos o incompletos.

Cancelación de sus datos personales. Los datos personales deberán ser conservados por el responsable con el único propósito de determinar posibles responsabilidades en relación con su tratamiento, hasta el plazo de prescripción legal o contractual correspondiente, pero no podrán ser objeto de tratamiento alguno dado la cancelación llevada a cabo por el Titular.

Oposición del titular en todo momento por causa legítima al tratamiento de sus datos. De resultar procedente, el responsable no podrá tratar los datos relativos al titular.



La intención del legislador está dirigida a garantizar la privacidad y el derecho de autodeterminación informativa de las personas respecto a sus datos personales

¿En qué casos no se requiere el Consentimiento del Titular?

- Cuando una ley así lo prevenga.
- Los datos personales figuren en fuentes de acceso público.
- No puedan asociarse al titular ni permitir, por su estructura, contenido o grado de desgregación, la identificación del mismo.
- El tratamiento tenga como propósito cumplir obligaciones de una relación jurídica entre el responsable y el titular.
- Exista situación de emergencia que pueda dañar a un individuo en su persona o en sus bienes.
- En datos personales que sean indispensable en ciertos casos de naturaleza médica o sanitaria.
- O cuando así lo resuelva la autoridad competente.



En la medida de que nuestro país avance en el crecimiento de la confidencialidad de la información se fortalecerá la seguridad jurídica de los ciudadanos



Reglamento previsto para el Manejo de Datos Personales en Posesión de Particulares.

La Ley tiene previsto como término para la publicación del reglamento el mes de julio del 2011, por lo que debemos de concretar los avisos de privacidad de los clientes que manejemos y su tratamiento particular de los datos considerados como sensibles, adecuar los sistemas informáticos que permitan cumplir con la ordenanza y fortalecer los esquemas de control operativo que permita garantizar la disociación de datos y su manejo confiable conjuntamente con el nombramiento del encargado del control de la información.

Concluyo este breve comentario indicando que estos cambios beneficiarán el conocimiento de la utilización de los datos, ello contenido bajo el ya comentado aviso de privacidad y consentimiento del titular; por lo que en la medida de que nuestro país avance en el crecimiento de la confidencialidad de la información se fortalecerá la seguridad jurídica de los ciudadanos en el manejo de la información y el fin para lo que fue dispuesta.

Distraigo tu atención estimado lector para hacer un reconocimiento a la Doctora en Derecho Liliana Alvarez a la Licenciada Itzel Hurtado de Mendoza y al Licenciado Alfredo Macías, con quienes tuve la oportunidad de participar durante la reciente Convención Nacional de Aseguradores, como miembros del panel relativo a **“Datos personales. Impactos en la Operación de Seguros de Automóviles”**; lo anterior deriva de su altísima calidad humana, sentido de unidad en el objetivo común trazado y calidez en el trabajo en equipo desarrollado. Continuo firme y convencido que los mexicanos si podemos trabajar unidos con un fin común, México requiere de grandes hijos e hijas y el camino nos invita a hacer nuestra parte, hagamos un esfuerzo por cambiar este país desde la palestra en la cual nos tocó participar.

LA BUENA FE DEL SEGURO EN EL MÉXICO ACTUAL, ¿Realidad legal o mito olvidado?

(Parte 1)

Por: Lic. Ismael Gómez Gordillo

ABOGADO CONSULTOR ; PROTECTOR DEL ASEGURADO AXA ; EX DIRECTOR GENERAL DE SEGUROS Y VALORES DE LA SHCP ; EX PRESIDENTE DE LA CNSF ; EX DIRECTOR GENERAL DE ASEGURADORA HIDALGO Y EX DIRECTOR JURÍDICO DEL IMSS.

Cuando se inicia el estudio de los seguros, entre los primeros aspectos que se destacan al indicar que jurídicamente se establecen como un contrato, es subrayar que se trata de un contrato de buena fe y hasta, como dicen los clásicos en latín de “uberrimae bona fides” (la ubérrima buena fe). Pero, ¿qué implica este concepto -a veces ignorado- en la vida diaria de un país donde la buena fe es constantemente puesta en entredicho?

La primera vez que escuché el concepto, fue de voz del gran maestro de seguros, el Lic. Don Roberto Rivera y Rivera, quien insistía que sin buena fe el seguro comercial no funcionaba. ¿A mis oídos juveniles sonaba románticamente atractivo pensar en la máxima buena fe?. “Ubérrima” leí en el diccionario, significa “Muy abundante y fértil”. Sin embargo, no en pocas ocasiones, cuando en algún conflicto entre asegurado y aseguradora se invoca la ubérrima buena fe, muchas personas arquean las cejas con extrañeza y hasta se adivina en su expresión un oculto deseo de exclamar moderna y coloquialmente “! Ay no ma...!”

Es conveniente recordar al efecto, que legal y teóricamente en todos los contratos y su regulación subyace el principio de la buena fe de las partes, como presupuesto básico para el establecimiento de un acuerdo de voluntades. Nadie pactaría con otra persona, si de inicio considera que ésta actúa de mala fe.





Al respecto, es de considerar que el contrato de seguro, por sus características y complejidad, no solo es el único contrato en el Derecho Positivo vigente mexicano que está regido por una ley especial y exclusiva para él: la Ley Sobre el Contrato de Seguro, sino que además, se le aplican de manera importante las disposiciones correspondientes de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y de la Ley de Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. Tres leyes para un solo contrato, amén de una gran cantidad de disposiciones de carácter administrativo, que van desde reglamentos hasta oficios circulares.

El seguro, como un medio de previsión y administración de riesgos y su impacto económico, presenta una serie de complicaciones propias de las condiciones del riesgo mismo y de los impactos actuarial, financiero,

técnico especializado y jurídico de la administración de los riesgos de una colectividad. Para atender la gran cantidad de riesgos asegurables y dependiendo de su naturaleza, es necesario entender y hasta manejar aspectos actuariales, económicos, econométricos, probabilísticos, médicos, mecánicos de cualquier índole y jurídicos, entre muchos otros.

Las situaciones de la vida cotidiana y los riesgos que representa, provocan, particularmente para los usuarios del seguro (contratantes, asegurados, beneficiarios y hasta terceros) y para no pocos presuntos especialistas en la materia, que entender el seguro o alguna de sus implicaciones específicas -dependiendo de la naturaleza del riesgo- sea difícil, por lo que se requiere para su adecuada administración, de la atención de equipos interdisciplinarios.

Además, la inevitable y aún deseable masividad del manejo de los seguros, pues en base a la ley de los grandes números y la ley de probabilidades, todos los especialistas coinciden en que ha de buscarse el mayor número de asegurados, lo que obliga a que la inmensa mayoría de estos contratos se manejen como de adhesión, en que una parte debe sujetarse a las estipulaciones propuestas o impuestas por la otra, y se deban de plasmar en pólizas pre impresas, de las cuales se emiten miles y miles de ejemplares en términos impersonales, lo que complica aún su aplicación cotidiana.

Ante esta circunstancia, el principio legal de que el contrato de seguro es consensual, pues basta la manifestación inequívoca de un acuerdo entre las partes para que se perfeccione, aunque la póliza no se haya expedido y la prima no se haya pagado, elevan su complejidad a rangos extremos.

El concepto de que el seguro es una forma de ahorro, en el que el pago de la prima representa el sacrificio de dejar de satisfacer una necesidad presente, en aras de contar con recursos para enfrentar la satisfacción de una necesidad futura, que puede ser no sólo muy onerosa sino hasta imposible de enfrentar, convierte a la institución aseguradora en un intermediario financiero que goza por disposición legal de una presunción de confianza pública y su operación se condiciona a una autorización gubernamental discrecionalmente otorgada.

Adicionalmente, el hecho de que un siniestro represente siempre e inevitablemente una tragedia, que en última instancia genera impactos económicos contundentes en la vida de una persona o institución, que en un acto de previsión, que implicó el sacrificio de su liquidez presente por la satisfacción eventual y aleatoria de un posible gasto futuro, por lo que buscó atenuarlo con la adquisición de un seguro, ofrecido por quien tiene una presunción legal de confiabilidad, genera posiciones psicológicas que pueden llegar a ser tipificadas hasta como patológicas, principalmente de los afectados (contratantes, asegurados, beneficiarios y hasta terceros) y no en pocos de los operadores de las instituciones aseguradoras, o sus auxiliares e intermediarios, formales e informales.

Por si lo anterior fuera poco, y advirtiendo que además de todas las características señaladas y otras que por falta de espacio, o capacidad personal me abstengo de analizar, es de considerar que las circunstancias en que acostumbran presentarse los siniestros, como concreción de un riesgo, son generalmente más complicadas y contradictorias que la mejor de las comedias de equivocaciones, que la más fértil imaginación literaria haya podido concebir.

Me atrevo a afirmar entonces, que el seguro es tan complicado como la vida misma; por ello, requiere ser enfrentado por las partes de buena fe, de la mejor buena fe, de la ubérrima buena fe, o en términos más actuales, de la buena fe extrema.

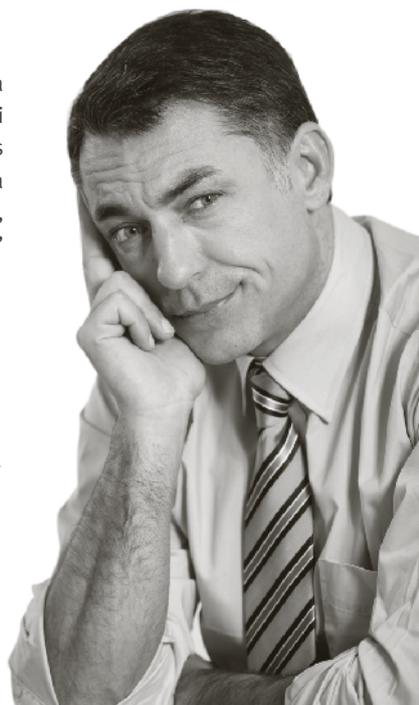
Pero ese principio ideal parece ser controvertido y muchas veces derrotado, por una máxima pragmática que desafortunadamente pretende imperar en muchos mexicanos, sin importar condición social, ni capacidad intelectual y cultural, que consideran que “El que no transa no avanza.”

Obviamente no es un problema exclusivo del seguro en México, ni de los mexicanos. De entre estudios internacionales recuerdo el de la reaseguradora alemana (Münich Re), denominado “El fraude en el seguro”

en el que se reconoce que en el mundo moderno hay dos delitos de caballeros que se pueden cometer y presumir en la tertulia social, sin generar un rechazo propio de cualquier otro ilícito: evadir al fisco y engañar a las aseguradoras.

Así pues, ¿cómo conciliar el principio de “la ubérrima buena fe” con una percepción social, generalmente injusta en mi opinión, aunque la realidad impone situaciones que la confirman aunque sea como excepción, de que las aseguradoras hacen todo lo posible por no pagar y el hecho de que el fraude del seguro mexicano haya rebasado los estándares internacionales y parece ubicarse alrededor del 16%?. El tema requiere de mayor reflexión y por ello, con el amable auspicio de AMASFAC y la tolerancia de mis eventuales lectores (que tengo constancia ya superaron el número de tres) me permitiré seguir opinando sobre las múltiples aristas que el tema representa, en posterior entrega a esta revista.

El seguro es tan complicado como la vida misma; por ello, requiere ser enfrentado por las partes de buena fe, de la mejor buena fe, de la ubérrima buena fe, o en términos más actuales, de la buena fe extrema.



SOCIOS POR ANTIGÜEDAD Y QUINQUENIO

El Consejo Directivo Nacional felicita a sus Asociados Personas Físicas y Personas Morales, en su aniversario como Socio Activo y agradece la confianza depositada, su participación ha sido un pilar muy importante a lo largo de 52 años de existencia de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, A.C., para lograr el reconocimiento de las autoridades y organismos afines.

El Reconocimiento se otorga por Quinquenio

Seccion	Socios	Antigüedad
Cd. de México	Michel Jean Max Pollak Marandon	45 Años
Cd. de México	Jesús Guzmán Ambríz	40 Años
Cd. de México	Alberto Aurelio Carreño Bracamontes	35 Años
Cd. de México	José Francisco Bravo Cercos	35 Años
Ensenada	Crain Helen Bretts Paul	30 Años
Cd. de México	Juan Rafael Reveles y Toledo	30 Años
Cd. de México	Horacio De Jesús Valero Davila	30 Años
Cd. de México	Victor Alejandro Ibarra Cravioto	30 Años
Cd. de México	Jorge Ramón Gaya García Cortina	30 Años
Cd. de México	José Antonio Monroy Ortiz	25 Años
Cd. de México	Maura Isabel Carrillo Navarro	25 Años
Cd. de México	Rafael Guerra Martínez	25 Años
Monterrey	José Armando de la Mora Elizondo	25 Años
Monterrey	Jesús Antonio Leal Martínez	25 Años
Monterrey	Victor Adolfo Meléndez Leal	25 Años
Monterrey	Daniel Peña García	25 Años
Monterrey	Alberto Edmundo Manzotti Magaña	25 Años
Ensenada	José Manuel Serrano	20 Años
Cd. De Mexico	Hugo Butron Álvarez	20 Años
Monterrey	Luis Rodolfo Vázquez Norman	20 Años
Cd. De Mexico	Guadalupe Kanafany Escalona	20 Años
Tijuana	Rigoberto Burgueño Lomelí	20 Años
Cd. de México	Jaime Enrique Zenizo González	20 Años

Seccion	Socios	Antigüedad
Cd. de México	Miguel Angel Camacho Torres	20 Años
Cd. de México	Ana Ma. Teresa Herrera Velasco	20 Años
Cd. de México	Federico Cadena San Luis	20 Años
Cd. de México	Socrates Abraham Monzalvo Recillas	20 Años
Cd. de México	Ángel Juárez Sánchez de Tagle	20 Años
Cd. de México	Gabriela Verónica Vidal Cuervo	20 Años
Cd. de México	Marcela Alejandra Vidal Cuervo	20 Años
Tampico	Fernando Holguera Altamirano *Honorario*	20 Años
Cancún	José Francisco Rejón González	15 Años
Cd. de México	Ricardo Martínez Navarro	15 Años
Cd. de México	Fernando Fco. Bohigas Lomelín	15 Años
Cd. de México	José Luis Molina Medellín	15 Años
Cd. de México	María Teresa Madrazo Báez	15 Años
Tijuana	María Teresa García Arreola	15 Años
Cd. de México	Adolfo García García	15 Años
Cd. de México	Ma. Elena Catalina Yannini Flores	15 Años
Cd. de México	Cesar Octavio Cruz Vargas	15 Años
Ensenada	Ana Gabriela León Vega	15 Años
Guadalajara	Gerardo Ernesto Gutiérrez Zetina	15 Años
Cd. de México	José Armando Robledo López	15 Años
Mexicali	Ma. Magdalena Ripa Soleno	15 Años
Guadalajara	Pablo Fco. Yoshiya Teramoto Ornelas	15 Años
Cd. de México	Alexander Kalb Marcoschamer	15 Años



Seccion	Socios	Antigüedad
Cd. de México	Alejandro Ibarrola Collantes	15 Años
Cd. de México	Alejandro de la Mora Hernández	15 Años
Mexicali	Angélica Emilia Collazo Zavala	15 Años
Mexicali	María Isabel López Hernández	15 Años
Mazatlán	Hilario Arellano Pícos	15 Años
Mazatlán	Adolfo Loustaunau Astorga	15 Años
Mazatlán	Edvin Jonsson Gavica	15 Años
Mazatlán	Gustavo Jonsson Isunza	15 Años
Mazatlán	Juan Guillermo Núñez Virgen	15 Años
Mazatlán	Jesús Hector Osuna Fitch	15 Años
Mazatlán	Carlos Armando Pérez Lara	15 Años
Mazatlán	Dionicia Margarita Torres Castillo	15 Años
Mazatlán	Jesús Ramón Vega López	15 Años
Mazatlán	Flavio Marco Wolfskill Ibarra	15 Años
León	Salvador Gutiérrez Solís	15 Años
Cd. de México	Silvia Nayeli Jiménez Caballero	10 Años
Cd. de México	Ma. Del Pilar Corral Luevano	10 Años
Cd. de México	Eduardo Francisco Ling Corral	10 Años
Laguna	Gustavo Mares Rangel	10 Años
Culiacán	Julieta Fabiola Zazueta Zazueta	10 Años
Mazatlán	José Francisco Navarro López	10 Años
Puebla	Ma. Cecilia de la Trinidad Suárez Bolio	10 Años
Puebla	Guillermo de Ita y Zafra	10 Años

Seccion	Socios	Antigüedad
Puebla	Alejandro Acevedo Couttolenc	10 Años
Puebla	Alfredo Acevedo Couttolenc	10 Años
Puebla	Estela Iliana González León	10 Años
Puebla	Francisco Fernández y Anaya	10 Años
Puebla	Angel Gerardo Altieri Fernández	10 Años
Puebla	Victor Manuel Cuautli Rodríguez	10 Años
Saltillo	Francisco Javier Valdés Valdés	10 Años
Saltillo	Myriam Magdalena Cardona Mendoza	10 Años
Saltillo	María Dora Carrillo López	10 Años
Ciudad Juárez	Alberto Martínez Canedo	10 Años
Cd. de México	Nicolas Fernando Pizzuto Chávez	10 Años
Puebla	Ignacio Cisneros Madrid	10 Años
Puebla	Carlos Emilio Cabildo Ramírez	10 Años
Culiacán	Francisca Guadalupe Ramírez Mejorado	10 Años
Cd. de México	Antonio Emmanuel Hernández y Lozano	10 Años
Guadalajara	Juan Carlos Valencia González	10 Años
Querétaro	Carlos Rodríguez Hernández	10 Años
Cd. de México	Juan Valentin Pablo E. Escobar Galofre	10 Años
Tampico	Alfredo Chung Salmon	10 Años
Mérida	Eduardo Chay Chacón	10 Años
Nuevo Laredo	Raúl Hinojosa Martínez	10 Años
Cd. de México	Fco. Xavier A. Hernández Castanedo	5 Años
Guadalajara	Fernando Castanedo Velasco	5 Años

Seccion	Socios	Antigüedad
Guadalajara	José Ramón González Ramírez	5 Años
Monterrey	Gabriel Olivas Quiroz	5 Años
Cd. de México	Carlos Escobar Villanueva	5 Años
Ciudad Juárez	Norma Graciela Hermsillo Maldonado	5 Años
Guadalajara	Alejandro Hernández Reyes	5 Años
Mexicali	Rubén Rosas Quintero	5 Años
Aguascalientes	Adolfo Torres Escalante	5 Años
Aguascalientes	Gregorio Romero Rosales	5 Años
Aguascalientes	Rodolfo Antonio Macías Cancino	5 Años
Ciudad Juárez	Marcos Antonio Mayo Noreña	5 Años
Campeche	Alfredo Enrique Pérez Conde	5 Años
Cd. de México	Roberto Lozano Prieto	5 Años
Saltillo	Raúl Webber Narro	5 Años
León	Alicia Martina Ordaz	5 Años
Puebla	Aida Aurora Sánchez Ruiz	5 Años
Saltillo	José Luis Navarro Coronado	5 Años
Saltillo	Felix Gutiérrez Peña	5 Años
Culiacán	Alfonso Espinosa de los Monteros Torrero	5 Años
Mérida	Emma Eloisa López Cervantes	5 Años
Mérida	Maricela Peon Sid	5 Años
Mexicali	Jorge Soto Lozano	5 Años
Monterrey	Hector Julio Gómez de la Garza	5 Años
Cd. de México	Eugenia Villanueva Ramírez	5 Años
Cd. de México	Emilio Fco. José Gutiérrez López	5 Años
Cd. de México	Francisco Gabriel García Arellano	5 Años
Cd. de México	Federico Aspra Rodríguez	5 Años
Mérida	Arturo de Jesús Rejón Canabal	5 Años
Mazatlán	Gabriel Vega Rodríguez	5 Años
Mazatlán	Ricardo D. del Corazón de Jesús Coppel	5 Años
Mazatlán	Rosa Isela Sainz Osuna	5 Años
Culiacán	Jesús María López Gamboa	5 Años
Laguna	Rosa María Estevane Padilla	5 Años
San Luis Potosí	Cristina del Castillo y Lafuente	5 Años

Seccion	Socios	Antigüedad
Tampico	Eva Chivacuan Martínez	5 Años
Tampico	Jorge Antonio Ham Cerecedo	5 Años
Tampico	Cándido Gómez Bonilla	5 Años
Tampico	Claudia Johansen Ríos	5 Años
Ciudad Juárez	Manuela Hernández Cardenas	5 Años
Mexicali	Alfonso Javier Martínez Martínez	5 Años
Mexicali	Ana Celina Martínez Gutiérrez	5 Años
Mexicali	Sra. Margarita del Socorro Aguilar Marco	5 Años
Mexicali	Rafael Angel Ruiz Lusania	5 Años
Cd. de México	Ma. Teresa de Jesús Hernández Miranda	5 Años
Cd. de México	Fernando Olvera Pichardo	5 Años
Mazatlán	Carlos Eduardo Aquino Páez	5 Años
Mazatlán	Martha Elena Tiznado Garate	5 Años
Acapulco	Erendira Salgado Gama	5 Años
Mérida	Silvia Elena Gongora López	5 Años
Cd. de México	Raúl Sahagun Brunet	5 Años
Guadalajara	Gerardo Sánchez Fernández	5 Años
Mazatlán	Irian Olivas Lau	5 Años
Tijuana	Roberto Ventura Carrillo Jiménez	5 Años
Mérida	Cosme David Rivero Aguilar	5 Años
Guadalajara	Martha Eduviges Alonzo Covarrubias	5 Años
Puebla	Myrna Ivette Flores Rosas	5 Años
Tampico	Feliciano Hernández Bartoluche	5 Años
Chihuahua	Luz Elena Siqueiros Cano	5 Años
Cd. de México	Ernesto Antonio Arvizu Varela	5 Años
Cd. de México	Arturo García Sánchez	5 Años
Mérida	Fernando Avila Sosa	5 Años
Mérida	Carlos Raúl Zapata Rubio	5 Años
Mérida	Leticia del Carmen Sanguino Manzano	5 Años
Cd. de México	Joaquín Angulo Meade	5 Años
Matamoros	Arturo Díaz Pérez	5 Años
Cancún	Brenda Dinorah Hernández Arizpe	5 Años

Contacta a la compañía
de tu preferencia

Hacia donde vayas **estamos contigo**



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



FIANZAS
DORAMA

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

Más de 150 oficinas en la República Mexicana



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





TU MASCOTA ES DE LA FAMILIA, PROTÉGELA COMO A TU FAMILIA

Ahora cuentas con un seguro único en México para atender a tu mascota como se merece.



**EMPRESA
SOCIALMENTE
RESPONSABLE**

MEDIPETSM: SEGURO DE GASTOS MÉDICOS PARA MASCOTAS

ACÉRCATE A GMX SEGUROS O CONSULTA A TU AGENTE DE SEGUROS.
MÉXICO - GUADALAJARA - MONTERREY - LEÓN - PUEBLA - MÉRIDA - TIJUANA - SATÉLITE

(55) 54 80 40 00 - 01 800 718 89 46

www.gmx.com.mx



JUNTOS EL RIESGO ES MENORSM