

**Entrevista a
Lic. Adolfo Christlieb Morales**
DIRECTOR GENERAL FIANZAS MONTERREY

Gastos Médicos Mayores
A TRAVÉS DE SUS ESTADÍSTICAS
(2DA PARTE)

Amigable composición
RECLAMACIONES DE DIFÍCIL TRAMITACIÓN

Cifras AMIS
1ER SEMESTRE DEL 2011



XXIV Congreso Panamericano COPAPROSE 2012

IX Congreso Nacional AMASFAC

CONGRESO
INTERNACIONAL
MÉXICO 2012



LA RESPONSABILIDAD
SOCIAL DEL PRODUCTOR
DE SEGUROS

Del 14 al 17 de Marzo del 2012



*Hotel Now Jade
Riviera Maya*

“Participa con nosotros”

Costos de Inscripción

Antes del 30 de Noviembre 2011:

Costo socios

Habitación sencilla: \$ 12,200.00
Habitación doble: \$ 8,700.00
Por persona

Costo Socio con Pareja
\$ 15,800.00

Del 1 de Diciembre 2011 al 30 de Enero 2012:

Costo socios

Habitación sencilla: \$ 13,200.00
Habitación doble: \$ 9,700.00
Por persona

Costo Socio con Pareja
\$ 17,000.00

Después del 31 de Enero 2012:

Costo socios

Habitación sencilla: \$ 14,700.00
Habitación doble: \$ 10,700.00
Por persona

Costo Socios con Pareja
\$ 18,100.00

Antes del 30 de Noviembre 2011:

Costo no Socios

Habitación sencilla: \$ 16,472.00 *
Habitación doble: \$ 11,832.00 *
Por persona

Costo No Socio con Pareja
\$ 20,880.00 *

Del 1 de Diciembre 2011 al 30 de Enero 2012:

Costo no socios

Habitación sencilla: \$ 17,632.00 *
Habitación doble: \$ 13,572.00 *
Por persona

Costo No Socio con Pareja
\$ 22,040.00 *

Después del 31 de Enero 2012:

Costo no socios

Habitación sencilla: \$ 18,792.00 *
Habitación doble: \$ 14,152.00 *
Por persona

Costo No Socio con Pareja
\$ 23,200.00 *

Incluye:

- Inscripción al Congreso
- Material del Congreso
- Impuestos y Propinas
- Traslados
Aeropuerto – Hotel
Hotel - Aeropuerto
- Cóctel de Bienvenida
- 3 Noches de Hospedaje
- Desayuno, Comida y Cena
- Bebidas de 11:00 am a 1:00 am

**Aceptamos
Tarjetas de Crédito**



* Impuestos Incluidos

Más Información:

Tel. 01 800 832 78 18 • Desde el D.F. (55) 5514 2090 y (55) 5514 5441



NÚMERO 53

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

CANCILLERÍA 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.

Redoblando esfuerzos con solidez y dinamismo

Francisco Xavier Casanueva
PRESIDENTE NACIONAL

El pasado 9 de septiembre AMASFAC cumplió un año más de existencia, esto gracias a la fidelidad y al cariño de sus Asociados, por mantener una Asociación sólida y dinámica, con presencia nacional y una trayectoria muy importante que sirve de ejemplo a muchas otras organizaciones; los exhorto a redoblar esfuerzos invitando a nuestros colegas no Asociados para que se unan a esta gran colectividad, aportando ideas y sugerencias que sean de beneficio para nuestra profesión.

Este mismo día festejamos el Día del Agente AMASFAC, que fue celebrado en las diferentes Secciones con eventos de capacitación y convivencias con temas motivacionales.

Continuamos trabajando en la Organización del Congreso Internacional México 2012, que se llevará a cabo del 14 al 17 de marzo, en el Hotel Now Jade en la Riviera Maya.

Les invito a disfrutar de esta publicación con excelentes artículos de nuestros amables colaboradores, a quienes agradecemos como siempre su esfuerzo y buena disposición de retroalimentarnos con su experiencia y conocimientos que son de gran utilidad en el desarrollo de nuestra actividad.

Reitero el agradecimiento del Consejo Directivo Nacional a las compañías Asociadas de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), que nos han brindado su apoyo económico a lo largo de estos 15 años que tiene de vida la Campaña de la Semana de la Previsión y la Responsabilidad, logrando que cada vez más niños se involucren en la prevención de los riesgos a los que todos estamos expuestos en nuestra vida diaria.



ENTREVISTA

Lic. Adolfo Christlieb Morales

Director General de Fianzas Monterrey S.A.

Por: Ing. Mario Senties

PRESIDENTE COMITÉ DE FIANZAS AMASFAC

El Licenciado Adolfo Christlieb Morales nació en la Ciudad de México; misma ciudad en la que cursó sus estudios de derecho en la Universidad Nacional Autónoma de México, de la que se tituló con mención honorífica en el año de 1974.

Comenzó su larga y fructífera carrera en el mundo de los seguros y las fianzas en 1970 en Fianzas México S.A., donde laboró prácticamente en todas las áreas de la empresa hasta llegar a ser Director General en 1982.

Durante los años 1974-1975 realizó estudios en el Programa de Dirección (D-1) en el prestigioso Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE) en el Distrito Federal. Más adelante, en 1988, volvería a esta institución para cursar el Programa de Alta Dirección (AD-2), ahora en la ciudad de Chihuahua.

Además, participó en el Curso de Seguros Generales de la Swiss Reinsurance Company en el Swiss Insurance Training Centre en Zurich, Suiza. De la misma manera, complementó su preparación con varios otros programas de Formación Gerencial y Directiva.

En 1983 fue Miembro Fundador de la Asociación Mexicana de Instituciones de Fianzas A.C. de la que fue Consejero durante varios años y fungió como Presidente de agosto del 2002 a agosto del 2004.

Entre 1986 y 1992 residió en la ciudad de Chihuahua en donde trabajó para “Grupo Prime” — hoy HSBC—.

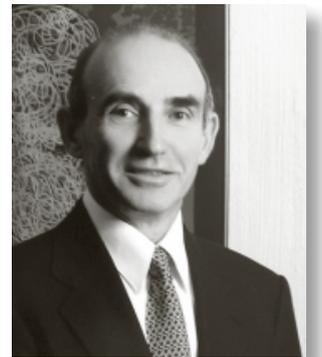
De 1992 a 1996 fue Director General de Fianzas Monterrey Aetna. En esa misma corporación estuvo al frente de la Unidad Estratégica de Negocios de Seguros para Empresas, de 1996 al año 2000. También fue Responsable de la División de Beneficios: Seguros de Vida y Gastos Médicos para Grupo Colectivo, Áreas de Indemnizaciones de Vida y Gastos Médicos de toda la empresa. Así mismo, realizó la introducción de la Línea de Venta de Seguros de Vida en “Descuento por Nómina”.

Entre sus muchos logros podemos mencionar que fue miembro del Comité Ejecutivo de la Asociación Panamericana de Fianzas, miembro de la Asociación Mexicana de Derecho de Seguros y Fianzas y Vicepresidente de la Asociación de Compañías Afianzadoras A.C. del 2010 al 2011.

Previamente participó como Consejero Suplente en la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, fue miembro de la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas y miembro del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas en la ciudad de Chihuahua.

De 2002 a la fecha, ha sido Director General de Fianzas Monterrey S.A.

Fianzas 
Monterrey



La revista AMASFAC tuvo el honor de entrevistarlo; a continuación reproducimos lo que se platicó en esa entrevista:

1.- Hemos estado atentos a la aprobación de la nueva ley de Seguros y de Fianzas en el congreso de la unión pensando que sería aprobada en este período ordinario de sesiones. Esto no ha sucedido y parece haber tantos temas urgentes en el País que vemos difícil que sea aprobado por el momento. ¿Qué opinión tienes al respecto?

El período legislativo actual termina en Diciembre y no sé si será presentada y luego discutida y aprobada la iniciativa de Ley nueva o si se dejará para la siguiente legislatura. Creo que debemos esperar y estar listos para cualquier desenlace.

2.- Derivado de las modificaciones a la Ley de Obras y a la Ley de Adquisiciones, la Secretaría de la Función Pública ha emitido una serie de lineamientos que creemos pueden afectar la operación de fianzas. Una de ellas, es la disminución de garantías que propone la Función Pública a proveedores del Gobierno Federal que hayan sido cumplidos. ¿Cómo estimas que esto afectará al sector de fianzas en los próximos años?

Quedó el tema en que los contratistas y proveedores que se den de alta, a partir de que lo hagan y si cuentan con un historial bueno podrán tener acceso a posibles rebajas en los montos a garantizar, luego de cinco años. Así, en los próximos años no hay cambio en esto. Luego dependerá de lo que cada contratista haga y logre en su cumplimiento, es decir, fallas en tiempos, calidades, recepciones, multas por cualquier concepto, etc., restará posibilidades para obtener el beneficio. Creo que las gestiones realizadas por AFIANZA consiguieron que el impacto pueda ser menor al inicialmente esperado. Me preocupa más que los beneficiarios busquen aumentar el número de garantías y su monto, algo que solamente lograremos promoviendo su satisfacción por las coberturas otorgadas y los pagos de las reclamaciones oportunamente y atinadamente, es decir, aumentando el prestigio del producto y de los actores del afianzamiento. Me parece que es lo que debemos buscar como sector de negocios, tanto los intermediarios como las empresas... ¿Cómo lograr que el producto sea más demandado?, ¿Cómo lograr que las coberturas y garantías sean más eficientes?, ¿Cómo ayudar al cumplimiento desde la suscripción y a la indemnización en caso de fallas de contratistas o proveedores? Es decir, creo que debemos buscar cada vez más formas atractivas en favor de los beneficiarios y de los clientes cumplidores, sin importar el tamaño de los montos, aunque por mi parte creo que debemos buscar y convencer que se demanden mayores garantías.



“Debemos buscar cada vez más formas atractivas en favor de los beneficiarios y de los clientes cumplidores, sin importar el tamaño de los montos, aunque por mi parte creo que debemos buscar y convencer que se demanden mayores garantías”

3.- Otra gran inquietud en nuestro medio, es otro lineamiento que emite la Secretaría de la Función Pública en relación a la indivisibilidad de obligaciones y que traerá por consecuencia que las reclamaciones puedan ser presentadas hasta por el 100% de su importe sin aplicar la proporcionalidad. ¿Hemos realizado gestiones ante la Secretaría de la Función Pública en defensa de este principio de proporcionalidad? Y ¿Cuál estimas que pueda ser el impacto para las Compañías afianzadoras?

AFIANZA realizó gestiones en la Secretaría de la Función Pública y luego de realizadas exitosamente se emitieron por dicha dependencia criterios normativos que se distribuyeron y difundieron a todo el sector público federal, secretarías y organismos descentralizados, logrando que se manejen criterios de proporcionalidad, como ahora, en el caso de contratos donde los avances contengan ejecuciones parciales aprovechables. Actualmente AFIANZA mantiene con la Secretaría de la Función Pública actividades de difusión y capacitación en el sector público sobre el tema. También las empresas participantes en AFIANZA estamos haciendo campañas con clientes y asociaciones empresariales y profesionales, para difundir los criterios, pues su actividad sobre el tema al celebrar contratos será fundamental. También hay quienes lo hemos incluido para difundir en los programas de entrenamiento y capacitación de nuestros intermediarios y personal.

4.- Hemos visto también que existen algunas presiones del Gobierno Federal para solicitar garantías de las llamadas “a primera demanda” o “a primer requerimiento” que afecta a lo establecido en la actual Ley Federal de Instituciones de Fianzas en los artículos que tratan sobre los procedimientos de ejecución. ¿Crees que esto se generalice y las fianzas en un futuro sean emitidas así?

Creo que es una modalidad que avanzará y puede ser un mecanismo para hacer más atractivas a las garantías; no veo contradicción con los procedimientos establecidos en la Ley actual o el proyecto citado al principio. Las afianzadoras se obligan en los términos en que emiten sus pólizas y así es en todo el mundo. Solamente debemos atender que no se quiera actuar contra la Ley, por ejemplo, pagar más allá del daño causado, lo que en todo el mundo del Derecho Civil o Mercantil no se puede hacer por acuerdo entre partes, o por ejemplo, pagar obligaciones inexistentes.

5.- Por todo lo anterior, ¿Consideras que la fianza actual se parecerá cada vez más al modelo del seguro de caución propuesto en la nueva Ley que aún no se aprueba?

Siempre he sostenido y lo hago aún que en todo el mundo no existe la fianza de empresa como en México (y Guatemala) porque se usan figuras de garantía en aseguradoras de daños como el Seguro de Caución en España; en otras palabras, el Seguro de Caución es la fianza de empresa en otros países. Así son lo mismo en el fondo, aunque la retórica o la redacción, así como la legislación o la normatividad imponga variables secundarias válidas y que no modifican la substancia; por ejemplo, no pueden existir (accesoriedad) sin existir una obligación ajena a garantizar, aunque los contratos de Fianzas y de Seguros sean principales, autónomos e independientes.

A nombre de AMASFAC, muchas gracias como siempre por tu valiosa participación.

“No pueden existir (accesoriedad) sin existir una obligación ajena a garantizar, aunque los contratos de Fianzas y de Seguros sean principales, autónomos e independientes”



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

Se constituyó el 9 de septiembre de 1958, con el objetivo de contribuir al profesionalismo de los Agentes de Seguros y de Fianzas.



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

SUS FUNDADORES:

Juan B. Riveroll
Hugo Marquard
Eustace H E Bouchier
William F Kennedy
Joaquín Brockman
Eduardo Schuh
Pedro Baay

Jacques Sloane
Rafael M. Torres
Juan Burstein
Kenneth Price
Hector Domínguez Pingarrón
John Michael Adams
Carlos Fettweis

Harold Samuel Holding
Joseph Edward Stockdale
Elliot Turnbull Jr.
Carlos Escobar
Jorge Heredia y Aceves
Miguel García Lozano
Carlos Pereyra

Felicita a todos sus Asociados con motivo del **Día del Agente AMASFAC**, los retos que se presentan a futuro para la actividad aseguradora y afianzadora no son fáciles, necesitamos estar más unidos y preparados que nunca para afrontarlos.

9 septiembre
2011



*Lo que AMASFAC hará por tí,
¡No lo podrá hacer sin tí!*

CESCE MÉXICO S.A. de C.V.

Empresa mexicana perteneciente al grupo CESCE

CESCE (Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación) es un grupo asegurador y afianzador español especializado en los Seguros de Crédito, de Caucción y de Fianzas. Fue fundada en 1971 como una respuesta a la creciente preocupación de las empresas de contar con garantías viables para sus operaciones de comercio internacional al asegurar a las compañías contra la falta de pago derivada de sus ventas a crédito, tanto en el mercado interno como de exportación.

CESCE México fue creada en el año 2000 con el nombre de Seguros Bancomext. A partir de septiembre de 2006, se integra al Grupo CESCE, obteniendo una apertura internacional a mercados y sectores relacionados con el giro de su negocio a través de diferentes compañías filiales y accionarias.

CESCE México está participada por 2 accionistas:

- El Consorcio Internacional de Aseguradores de Crédito, con el 51% de las acciones.
- El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), con el 49% de las acciones.

El Consorcio Internacional de Aseguradores de Crédito se constituyó en el 2001 para apoyar la expansión de CESCE en el mercado de Seguros de crédito latinoamericano. Desde esa fecha, se han abierto filiales en Colombia, Argentina, Venezuela, Perú, Brasil y México.

Está conformado por CESCE, BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria), SCH (Santander Central Hispano) y la reaseguradora alemana Munich Re.

El 27 de septiembre del 2006 CESCE México, suscribió una ampliación de capital en Seguros Bancomext convirtiéndose así en el accionista mayoritario con el 51% del capital el 49% restante permaneciendo en manos de Bancomext. Con esta inversión, CESCE contribuye con todo el conocimiento y experiencia que ha desarrollado durante las cuatro últimas décadas en el sector de Seguros de Crédito para crear una oferta adaptada a las necesidades del mercado mexicano.

En la actualidad es la tercera aseguradora de crédito en México por volumen de primas y comercializa tanto el Seguro de Crédito doméstico como el de exportación.





Qué es el Seguro de Crédito:

Es un instrumento financiero por medio del cual la Aseguradora se obliga a indemnizar al asegurado las pérdidas que experimente a consecuencia de la falta de pago de las ventas de sus productos o servicios realizadas a crédito, tanto en el mercado nacional como de exportación.

Por qué contratar el Seguro de Crédito:

- Porque cada vez hay más oportunidades comerciales en mercados nacionales e internacionales que uno desconoce
- Porque hoy en día el 62.5% del financiamiento se realiza entre proveedores
- Porque las cuentas por cobrar representan el 30% de los activos de las empresas, y es uno de sus activos más vulnerables que debe estar asegurado contra una pérdida
- Porque el costo financiero y administrativo que se deriva de una cuenta incobrable es muy alto

Ventajas:

- Apertura de nuevos mercados e Incremento de las ventas actuales y futuras, de forma segura y controlada
- Seguridad de pago y garantiza el flujo de efectivo
- Condiciones de crédito más flexibles y competitivas
- Gestión de cobranza nacional e internacional. Respaldo
- Disminución de reservas asignadas a cuentas incobrables, mejorando su liquidez
- Facilidades en el acceso al financiamiento
- Deducibilidad de las primas de Seguro de Crédito
- Porque la posibilidad de que su Cliente sea insolvente o deje de pagar representa un riesgo latente y ajeno a cualquier forma de control administrativo

Entre los servicios que ofrece se encuentran:

Prevención de riesgos:

Consiste en analizar y clasificar clientes y posibles compradores asignándoles límites de crédito que dan certeza en las operaciones comerciales.

Se monitorea permanentemente la evolución de la cartera de clientes y se informa en caso de algún cambio en la situación económica y financiera de los compradores.

Cobranza:

Asesoría y gestión de cobranza nacional e internacional a través de un equipo de expertos que forma parte de la red internacional del Grupo CESCE.

Indemnización:

En caso de insolvencia, CESCE indemniza a los 30 días y en caso de mora prolongada, en un plazo que va de 120 a 180 días.

El Seguro de Crédito es deducible fiscalmente y facilita el acceso a tasas de financiamiento más favorables. Asimismo, da la posibilidad de ofrecer condiciones de pago más atractivas a los clientes y prospectos y también permite mejorar el flujo de efectivo al acortar los plazos de recuperación.

CESCE FIANZAS MÉXICO



CESCE Fianzas México, S.A. de C.V. al igual que CESCE México es una empresa mexicana del Grupo CESCE; grupo que inició su participación en el mercado latinoamericano creando el Consorcio Internacional de Aseguradores de Crédito, con el objeto de desarrollar en el mundo las Fianzas y los Seguros de Crédito.

CESCE es la empresa líder en Seguro de Crédito y Fianzas en Latinoamérica. Está presente en Perú, Colombia, Brasil, Chile, Argentina, Uruguay, Venezuela, México, Portugal, España y Francia.

En estos años el Grupo ha mantenido su prestigio y una imagen de seriedad que le han hecho acreedor de confianza de clientes y reaseguradores.

CESCE está presente de manera muy activa en todos los foros internacionales del sector como ICISA, Unión de Berna, PASA y ALASECE.

CESCE Fianzas México es una empresa constituida de acuerdo a la autorización otorgada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de conformidad a lo dispuesto en la Ley Federal de Instituciones de Fianzas con el objetivo de comercializar Fianzas de forma exclusiva.

Empieza a operar en marzo de 2011; es la afianzadora más joven del mercado que pretende comercializar los cuatro ramos de fianzas y aprovechar toda la experiencia internacional del Grupo CESCE en Latinoamérica.

Standard & Poor's

La agencia de medición de riesgos Standard & Poor's en su último informe de rating mantuvo para CESCE la calificación A-, elevando el pronóstico de estable a positivo.



CESCE Fianzas atiende solicitudes de afianzamiento de los cuatro ramos: Fidelidad, Judicial, Administrativa y Crédito, con los siguientes productos:

Fidelidad:

- Individual
- Colectiva

Judicial:

- Judiciales no penales
- Judiciales que amparen a conductores de automóviles

Administrativas:

- Obra
- Proveduría
- Fiscales
- Arrendamiento
- Otras Administrativas

Crédito:

- Suministro

CESCE Fianzas pone al servicio de beneficiarios, fiados y mediadores la más alta tecnología para satisfacer y exceder las expectativas de los mismos. Del mismo modo, dada su experiencia internacional en Fianzas, CESCE Fianzas ofrece, a todos los intervinientes en el proceso, soluciones afianzadoras con el respaldo de más de cuarenta años en los mercados latinoamericanos.

Innovación y servicio son los dos pilares sobre los que CESCE Fianzas desarrolla su actividad.

Colocación final del contrato de reaseguro para el año 2011 Reaseguradores participantes (Porcentajes sobre la cesión)

Reasegurador	Rating	Contratos de Fianzas	
		Cuota Parte	XL
MUNICH RE	AA-	25.00%	25.00%
SWISS RE	A+	25.00%	25.00%
HANNOVER RE	AA-	12.00%	12.00%
MAPFRE RE	AA	4.75%	4.75%
ALLIANZ SE	AA	5.00%	5.00%
ARCH RE	A	1.50%	1.50%
EVEREST RE	A+	5.00%	5.00%
SIRIUS INTERNATIONAL	A-	1.50%	1.50%
NV NATIONALE BORG	A-	3.00%	3.00%
SCOR RE	A	5.00%	5.00%
AXIS RE	A+	6.00%	6.00%
ONDD	AA+	2.50%	2.50%
ARIEL RE	A-	3.75%	3.75%
TOTAL CESION		100.00%	100.00%

Presencia Internacional





FIANZAS
DORAMA

FIANZA ELECTRÓNICA DORAMA

Como parte de nuestro proceso de crecimiento e ímpetu por estar a la vanguardia, el pasado 22 de agosto de este 2011, pusimos en marcha la operación de la Fianza Electrónica Dorama.

Lo anterior demuestra el compromiso que la empresa tiene con sus clientes para mantener un nivel de calidad en sus servicios e infraestructura tecnológica. Desde su constitución como Fianzas Dorama S.A., la institución ha trabajado para "construir la diferencia en servicio" a través de la agilidad, eficiencia, seguridad y compromiso en cada uno de sus procesos. De la misma forma, estos valores son la base y fortaleza de Fianza Electrónica Dorama.

Actualmente la legislación en México permite la emisión de fianzas a través de medios electrónicos, como se indica en el artículo 86 Bis de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas. Esto constituye una gran herramienta para Beneficiarios, Fiados y Agentes, ya que la fianza electrónica ofrece un servicio eficiente, oportuno y sobre todo seguro ante fianzas apócrifas.

La Fianza Electrónica está diseñada con los más altos estándares internacionales de calidad, ya que cuenta con elementos de seguridad que la hacen infalsificable.

Elemento de Seguridad de la Fianza Electrónica:

Sello Digital: Resumen de los datos que contiene la Póliza de Fianza y Firma Electrónica Avanzada. El Sello Digital, tiene como finalidad verificar que la Fianza Electrónica no pueda ser alterada.

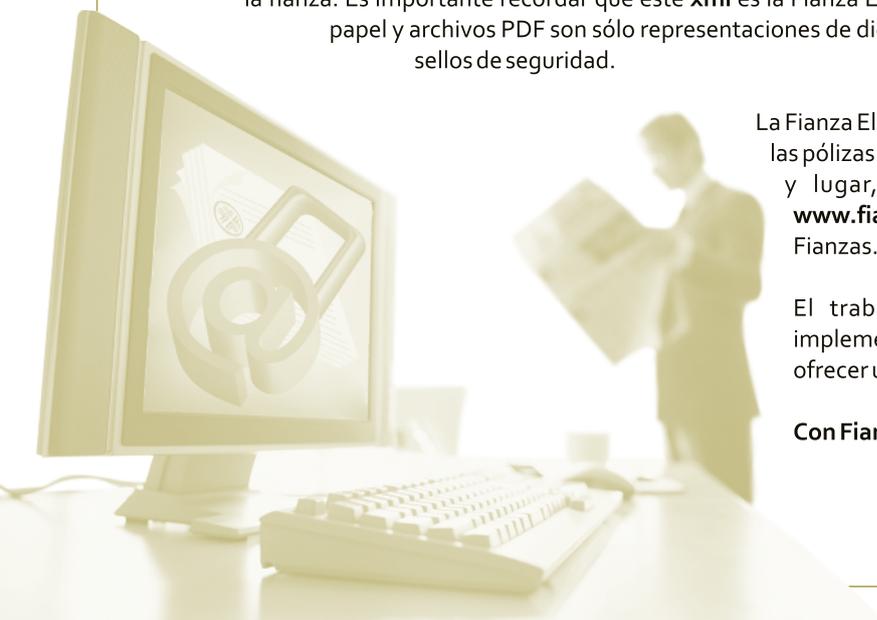
Certificado Digital: Documento electrónico que da validez a la Firma Electrónica Avanzada ante las autoridades, asegurando que una clave pública determinada corresponde a un individuo en específico.

Al momento de emitir la Fianza Electrónica, se genera un archivo **xml**, mismo que contiene toda la información referente a la fianza. Es importante recordar que este **xml** es la Fianza Electrónica como tal, mientras que las impresiones en papel y archivos PDF son sólo representaciones de dicho archivo, que también son válidas por contener los sellos de seguridad.

La Fianza Electrónica ofrece la posibilidad de verificar la validez de las pólizas expedidas por Fianzas Dorama en cualquier momento y lugar, simplemente al ingresar en la página web: www.fianzasdorama.com.mx en la sección de Validación de Fianzas.

El trabajo que Fianzas Dorama ha desarrollado para implementar esta herramienta, demuestra el compromiso de ofrecer un mejor servicio en beneficio de sus clientes.

Con Fianza Electrónica Dorama, seguimos
"construyendo la diferencia en servicio".



***Nadie entiende las
necesidades y deseos
de un Agente
Como una aseguradora
creada por Agentes***

El futuro es como te lo imaginas[®]



insignialife.com
01 800 00 55555

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

Todas las herramientas que necesita un agente de fianzas para trabajar, ahora en iPad.

iQ **¿qué compleja y completa es la actividad de un intermediario de fianzas!**

Toda profesión o actividad a la que se dedique una persona requiere de una habilidad suficiente que le permita distinguirse de los demás. Pero cuando nos referimos a la intermediación de fianzas, hablamos de una profesión que exige una amplia gama de experiencia y conocimientos de diversa índole: técnicos, para entender las obligaciones que dan lugar a las fianzas; financieros, para analizar e interpretar información financiera y contable; jurídicos, para formular e interpretar contratos; administrativos, para poder gestionar con orden una operación larga y compleja, con una gran cantidad de variables; y por encima de todo, grandes dotes de vendedor que le permitan atraer y retener a los clientes.

Reconociendo el reto que implica esta gran profesión, y para hacer el trabajo rápido y eficiente, el Grupo Financiero Aserta ha llevado al iPad todas las herramientas que un agente de fianzas necesita para hacer su labor, tanto en el terreno de la inteligencia

del negocio y el manejo de la información como en el terreno del servicio. El resultado: una herramienta que permite al intermediario hacer todo su trabajo, justo frente al cliente y acortando drásticamente los tiempos de servicio.

Con Mundo Aserta para iPad el intermediario de fianzas puede hacer lo siguiente:

1 Clientes. Crear y mantener actualizada la información de fiados y obligados solidarios.

De esta manera, puede digitalizar documentos utilizando la cámara del iPad 2 y consultar su expediente electrónico en todo momento.

2 Información. Manejar, analizar y exportar toda la información relativa a su cartera y a cada uno de sus clientes, in-

cluyendo sus ventas, responsabilidades, línea de afianzamiento, primas por cobrar, primas por renovar, reclamaciones y documentos pendientes o vencidos. Si se necesita un reporte especial, el exportador de información le permitirá hacer cualquier reporte a la medida.

3 Inteligencia de Negocio. Toda la información puede visualizarse en



HERRAMIENTAS que facilitan el acceso a todos los movimientos de la fianza



DESPLEGAR
toda la información para hacer una gestión



LA INFORMACIÓN puede visualizarse en forma gráfica, con un enfoque ejecutivo

forma gráfica, con un enfoque ejecutivo, identificando los casos relevantes que requieren su atención; y al mismo tiempo desplegarla para tener todo el detalle necesario para hacer una gestión, ya sea de actualización, renovación o cobranza.

4 Fianzas. Emitir fianzas en forma inmediata e imprimirlas o enviarlas por correo electrónico.

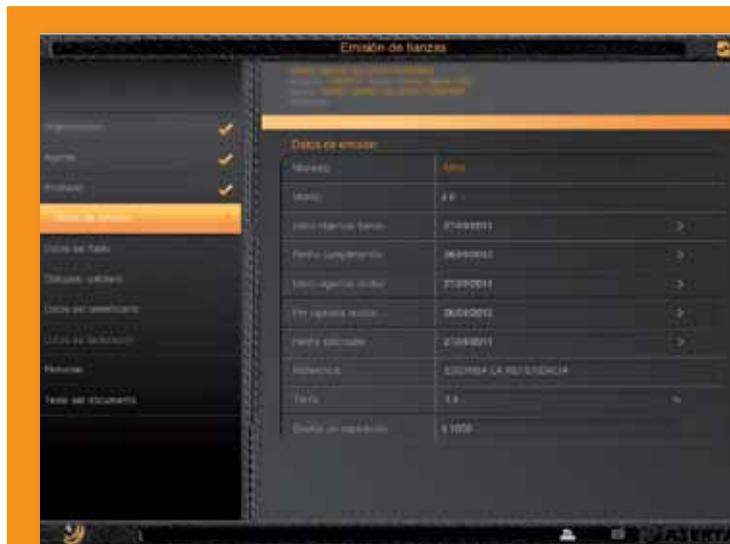
5 Cobranza. Realizar la cobranza, justo frente al cliente, con cargo a su tarjeta de crédito, débito o cuenta de cheques de cualquier banco. La cobranza puede realizarse de una o varias fianzas en una misma transacción.

6 Comisión. Una vez cobrada la fianza, el agente intermediario puede cobrar inmediatamente sus comisiones en línea.

7 Portabilidad de información. Mundo Aserta para iPad corre *en línea*. Sin embargo, el intermediario puede utilizar la versión *fuera de línea* que le permite descargar

toda la información necesaria para trabajar con ella durante un vuelo o en un lugar sin conexión a internet.

Ser agente de fianzas será siempre una profesión de muchos retos, pero sin duda alguna, Mundo Aserta para iPad le da una nueva cara al servicio del intermediario: **más fácil, más rápido y mucho más eficiente.**



EMITE, imprime y envía fianzas por correo electrónico



Para mayor información, consulte
www.aserta.com.mx/MundoAserta
Busca en Apple Store: Mundo Aserta



UN PASEO
SEGURO
POR LA REPÚBLICA



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.
HACE UN RECONOCIMIENTO A LAS EMPRESAS
ASEGURADORAS Y REASEGURADORAS QUE
PARTICIPAN EN LA

**DECIMOQUINTA SEMANA DE LA
PREVISIÓN Y RESPONSABILIDAD**

YA QUE GRACIAS A SU ACTIVA
COLABORACIÓN HEMOS LOGRADO
ROBUSTECER LOS ESFUERZOS
PARA PROMOVER LA CULTURA DEL
ASEGURAMIENTO EN NUESTRO PAÍS.

GRACIAS A NUESTROS PATROCINADORES



COMISIÓN NACIONAL DE
SEGUROS Y FIANZAS



AMIS
Asociación Mexicana de
Instituciones de Seguros, A.C.



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

CONDUSEF

Comisión Nacional para la Protección
y Defensa de los Usuarios de
Servicios Financieros

CONOCIENDO MÁS SOBRE

Amigable composición en reclamaciones de difícil tramitación

Por: Lic. Alberto Viesca de la Garza
DIRECTOR GENERAL HI-LO RISK S.A. DE C.V.

Del pago de un servicio, esperas y exiges siempre la contraprestación, es decir el producto o servicio contratado. Siendo el caso que en los seguros como ya hemos mencionado en otros ejemplares previos de la revista de AMASFAC, se refiere a un intangible, por lo que el servicio se presta bajo coberturas en el supuesto de que ocurra el hecho súbito, imprevisto e impredecible y que este se encuentre cubierto en la póliza.

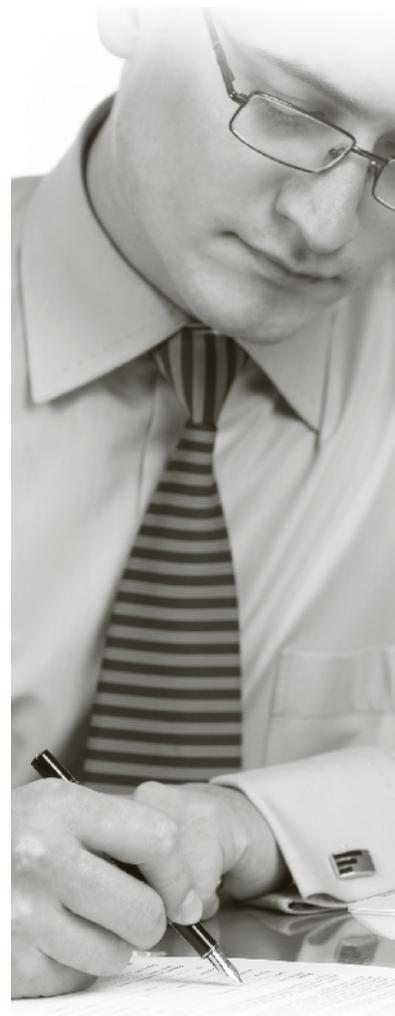
Dentro de las empresas Aseguradoras existen tres momentos principales que forman parte de sus servicios y es en algunos segmentos del proceso donde pueden surgir dificultades para su conclusión.

- **Cotización y Suscripción**
- **Expedición y Cobro de la prima**
- **Actualización del riesgo cubierto denominado Siniestro**

Cotización y Suscripción

Es durante este proceso que la mayoría de nuestros Clientes están acostumbrados a ver sólo el último renglón del documento, que se refiere al precio de la póliza; sin embargo no se percatan de la importancia de verificar las coberturas y exclusiones objeto del servicio y es por la labor del Agente Profesional que con la debida dedicación, asesora al Cliente en los alcances de la sesión de riesgo que se espera transferir y que son el objeto base del seguro a contratar.

Para que no suceda que carezca de cobertura el riesgo ocurrido y que el Cliente esperaba amparado, especial dedicación requiere el proceso de Suscripción, deberá contar con la información suficiente para que la póliza aglutine datos relevantes del Asegurado y de lo que se asegura cubriendo los aspectos técnicos, operativos e información ya sea del negocio, bienes o personas a asegurar; pues su falta puede desembocar en rechazo en caso de siniestro. El Cliente debe de quedar con real protección en caso de que presente una reclamación durante la vigencia de la póliza,



Expedición y Cobro de la Prima

La Expedición salvo causas de no coincidencia entre lo cotizado y lo emitido o por tiempos excesivos para su ejecución, habitualmente es un proceso que continua sin mayor relevancia para el Asegurado, siendo el Agente el que hace la labor de contención de los problemas operativos que puedan ocurrir. Tal es el caso del pago de la prima al inicio de vigencia del recibo cercano o conjuntamente a la ocurrencia del siniestro será motivo de verificación, por lo que se debe de tener en orden los soportes de fechas y documentar dentro del término previsto para la administración y pago cuando se hace por mediación del Agente.

Actualización del riesgo cubierto denominado Siniestro

Es en este momento cuando el Cliente percibe el servicio de la empresa Aseguradora y donde se da el objeto de cobertura de los bienes y personas. Las Aseguradoras en la gran mayoría de los casos atienden en tiempo y forma a sus Clientes, sin embargo existen casos que recaen en dilaciones, requerimiento de información adicional o incluso de rechazo y es aquí donde yace el quid de este breve ensayo y para el cual me remito a los albores de la Procuraduría Federal de Consumidor donde se tomó con gran éxito la figura de intervención en Amigable Composición entre los prestadores de Servicios y el público que recibía dichos servicios.

¿Qué motiva el no trámite o pago de una reclamación?

- a. No Cobertura Efectiva del Riesgo reclamado contra lo contratado.
- b. Falta de pago de la prima.
- c. Falsedad en los datos aportados y declarados por el Asegurado o su Representante.
- d. Daño menor o igual a participaciones del Asegurado en el siniestro (Deducible, Copago, Coaseguro).
- e. Bajo Seguro contratado con cláusula de proporción indemnizable.

Sin embargo de las causas aquí mencionadas se agregan otras más que requieren un análisis más profundo, tales como:

1. Diferencia de cobertura del Slip de Reaseguro vs las Condiciones de la Póliza contratada.
2. Tabuladores no conocidos o no registrados a la póliza.
3. CPT en Gastos Médicos Mayores (Codificación de Procedimientos bajo Terminología Médica) no avisados o no integrados en póliza.
4. Interpretación de las condiciones por parte del analista de siniestros o de suscripción o ajustador que administra el caso.
5. Insuficiencia en el requerimiento de información por parte del ajustador o por parte de la Aseguradora
6. Falta de oportuna y concreta entrega de información por parte del Asegurado.
7. Errores de texto en condiciones generales o particulares de la póliza.
8. Discrepancia entre lo cotizado y emitido
9. Requerimientos adicionales de información por datos no concretos o por falta de parte de la información requerida.
10. Indefinición de forma o documentos del hecho ocurrido que pueda o no llegar a ser un riesgo indemnizable a la óptica de la póliza.



Ante estos supuestos mencionados nos encontramos con casos donde los Asegurados optan por acudir ante las instancias de gobierno para dirimir su controversia.

Este tema afecta la diligente gestión en la intermediación porque el pensamiento y atención del Asegurado gira en relación del Siniestro, empañando la labor del Agente para otras contrataciones o poniendo en riesgo de cancelación incluso a la misma póliza origen del conflicto. La mayoría de estos casos que acuden a instancias gubernamentales, legan un sinsabor fatídico y llegan incluso a dañar la relación del Agente-Asegurado de manera permanente.

Las grandes empresas que se aseguran mitigan esta problemática porque cuentan con áreas dedicadas a la administración de riesgos que son las encargadas de la tramitación de los siniestros ante la Aseguradora, sin embargo no todos los casos logran cerrarse e incluso estos corporativos también tiene que acudir a instancias legales, en la búsqueda de la indemnización que consideran debe de prosperar por motivo de la póliza contratada. Para aquellas empresas que no tienen esa área de gestión, extreman esta función al Agentes Profesional, poniéndolo en situación complicada por motivo de su mediación en la colocación. Derivado de ello considero que corresponde proteger la gestión productora enfocándola a su labor de atracción de negocio y ceder a esta figura con participación de especialistas los casos de difícil tramitación coadyuvando al cierre de casos mediante esta amigable composición, debiendo por consiguiente de proceder en base a lo siguiente:

- I. Análisis de los hechos ocurridos.
- II. Revisión de los supuestos base que puedan ser causal de no trámite o rechazo.
- III. Actitud Empática con ambas partes.
- IV. Verificar los Elementos aportados.
- V. Esclarecer y concretar las posturas e interpretaciones.
- VI. Fundamentar textos contemplando áreas grises y cuales son de indubitable aplicación.
- VII. Proponer el cierre del caso con la visión integra bajo la póliza contratada con todos los elementos que la integran.
- VIII. Vocación de Servicio y búsqueda de dirimir los inicios de la controversia, para evitar que muchos de estos asuntos culminen en Juicios.
- IX. Preventivamente a la suscripción y respetando siempre el conducto de colocación, siendo un facilitador de ideas y conceptos para la corroboración de la póliza a emitir vs los riesgos a que realmente esté expuesto el asegurado y que sea su intención transferir.

No se trata de volver a ajustar un siniestro o de ver como todo es indemnizable, más bien su tema yace en revisar la reclamación y que los puntos de inflexión se allanen y se concluya considerando la ubérrima buena fe de las partes al contrato y que no estaba logrando su acuerdo.

La utilización de especialistas bajo amigable composición resulta escalable como un argumento de mejora en la comunicación incluso de la gestión entre las Aseguradoras y los Reaseguradores cuando existen diferencias entre el Slip y la póliza emitida y para la apreciación del riesgo.

Este esquema para dirimir las controversias debe de incentivarse, siendo una solución de verdadera mejora de la relación del Asegurado con la Aseguradora y respetando siempre la función de Intermediación de los Agentes Profesionales.

Estoy cierto que esto puede mejorar la maltrecha y falsa imagen que refiere el dicho: “Los seguros no pagan”, y liberar infinidad de casos que terminarían en costosísimos juicios o indefinición por falta de sometimiento en causa administrativa ante la Condusef y de otros muchos procesos de insatisfechos Asegurados que no recibieron su justa indemnización por falta de recursos para seguir el trámite legal y lo más impactante a mi parecer es que la intención de ambas partes era de la búsqueda de cumplir el contrato.

Trabajemos unidos haciendo sintonía, en sinergia para que México, Nuestra Nación, sea un mejor lugar para vivir y así tengamos más puntos de avenencia ante la turbulencia social y devengar político que en breve ocupara mayoritariamente los titulares.

*“Trabajemos unidos
haciendo sintonía,
en sinergia para que
México, sea un mejor
lugar para vivir y así
tengamos más puntos
de avenencia”*

UNA VISIÓN DEL SEGURO DE GASTOS MÉDICOS MAYORES, a través de sus estadísticas (Parte 2)

“Se paga un siniestro en cada minuto durante los 365 días del año”

Por: **Act. Jorge Barba Pingarrón**

DIRECTOR GENERAL DE BF ACTUARIOS, S.C

VICEPRESIDENTE AMASFAC SECCIÓN Cd. DE MÉXICO

D. ENTIDADES FEDERATIVAS

Haciendo una revisión por las entidades federativas, surgen también algunas estadísticas de especial interés. Se presentan a continuación diversos cuadros, destacando a los principales estados, ya sea por su mayor o su menor notoriedad en cada rubro, respecto de las demás entidades:



I. Prima Promedio por Póliza 2009

Mayores	Prima/Póliza	Menores	Prima/Póliza
Nuevo León	28,134	Guerrero	7,080
Querétaro	27,990	Oaxaca	5,534
San Luis Potosí	23,836	Tlaxcala	4,834

Promedio Nacional \$17,805 por póliza. En el Distrito Federal, \$17,245.

IV. Pólizas en vigor 2009 (sólo pólizas Individuales/Familiares)

Mayores	Pólizas	Menores	Pólizas
Distrito Federal	732,781	Campeche	4,917
Nuevo León	130,630	Tlaxcala	4,210
Jalisco	108,427	Zacatecas	3,987

Total Nacional Pólizas Individuales en vigor 1'595,445.

II. Prima Promedio por Asegurado 2009

Mayores	Prima/Asegurado	Menores	Prima/Asegurado
Nuevo León	6,711	Oaxaca	2,893
Morelos	6,467	Zacatecas	2,180
Chiapas	6,163	Tabasco	1,823

Promedio Nacional \$4,676 por asegurado. En el Distrito Federal, \$4,154.

V. Asegurados en vigor 2009 (sólo pólizas Individuales/Familiares)

Mayores	Asegurados	Menores	Asegurados
Distrito Federal	878,202	Campeche	6,146
Nuevo León	233,644	Zacatecas	5,165
Jalisco	189,361	Tlaxcala	4,828

Total Nacional Asegurados en Pólizas Individuales en vigor 2'242,300

III. Suma Asegurada Promedio 2009

Mayores	Suma Asegurada	Menores	Suma Asegurada
Colima	2'036,172	Veracruz	602,897
Guanajuato	1'556,807	Oaxaca	527,040
Querétaro	1'523,464	Tabasco	229,847

Promedio Nacional \$1'004,356. En el Distrito Federal, \$1'007,555.

VI. Pólizas en vigor 2009 (Individuales y Colectivas)

Mayores	Pólizas	Menores	Pólizas
Distrito Federal	763,098	Campeche	5,037
Nuevo León	151,302	Tlaxcala	4,285
Jalisco	121,473	Zacatecas	4,130

Total Nacional Pólizas en vigor 1'700,596

VII. Asegurados en vigor 2009 (Individuales y Colectivas)

Mayores	Asegurados	Menores	Asegurados
Distrito Federal	3'168,104	Zacatecas	13,427
Nuevo León	634,255	Nayarit	10,167
Jalisco	395,384	Tlaxcala	6,181

Total Nacional de Asegurados 6'475,926

VIII. Comparativo Pólizas Colectivas vs. Individuales 2009

Concepto	Colectivas	Individuales	Totales
No. de Pólizas	105,151	1'595,445	1'700,596
No. de Asegurados	4'233,626	2'242,300	6'475,926
Asegurados / Póliza	40.26	1.41	3.81
Primas Pagadas	15,729'285,585	14,550'299,722	30,279'585,307
Prima / Póliza	\$149,588	\$9,120	\$17,805
Prima / Asegurado	\$3,715	\$6,489	\$4,676

IX. Siniestralidad por Entidad Federativa 2009

Conceptos	Monto
Total de Siniestros pagados	457,480
Monto de Siniestros pagados	\$21,174'669,565
Monto promedio por Siniestro	\$46,285
Promedio de Siniestros pagados al día	1,253
Monto promedio indemnizado por día	\$58'012,793

X. Monto Promedio por Siniestro 2009

Mayores	Monto	Menores	Monto
Guanajuato	52,023	Veracruz	26,216
Distrito Federal	51,269	Tlaxcala	23,923
Zacatecas	48,503	Campeche	22,706

Promedio Nacional \$46,285 por cada siniestro

XI. Número de Siniestros ocurridos 2009

Mayores	Siniestros	Menores	Siniestros
Distrito Federal	183,797	Oaxaca	554
Nuevo León	84,796	Nayarit	524
Jalisco	40,033	Tlaxcala	141

Total Nacional de 457,480 siniestros

XII. Pólizas en Coberturas en el Extranjero 2009

Conceptos	Monto
No. de Pólizas	371
No. de Asegurados	1,677
Primas pagadas	\$7'432,877
Suma asegurada promedio	\$2'754,730
Prima / Póliza	20,035
Prima / Asegurado	4,432
No. de siniestros atendidos en el extranjero	2,439
Monto promedio por siniestro en el extranjero	\$301,104

XIII. Siniestralidad / Primas por Entidad Federativa 2009

Mayores	Siniestralidad	Menores	Siniestralidad
Zacatecas	119.81%	Nayarit	33.72%
Nuevo León	86.25%	Oaxaca	28.16%
Jalisco	77.32%	Campeche	26.64%
Guanajuato	77.22%	Durango	22.81%
Distrito Federal	71.61%	Tlaxcala	16.28%



En este caso se destaca que los siniestros se consideraron en el lugar que se atendieron y no en el lugar en donde se emitió la póliza.

Esto tiene implicaciones, por ejemplo, para el dato de Tlaxcala, ya que su siniestralidad registra 16.28%, debido a que muchos de los asegurados con siniestro, pudieron atenderse en otra ciudad (Puebla, Distrito Federal) y aumentar el índice de siniestralidad de esas otras entidades. Lo mismo sucede con otros estados, al considerar el dato de “donde ocurre el siniestro” en lugar de “donde se emitió la póliza”.



XIV. Porcentaje de Asegurados con siniestro 2009

Mayores	Asegurados	Menores	Asegurados
Nuevo León	13.37%	Durango	3.79%
Yucatán	10.25%	Guerrero	3.77%
Jalisco	10.13%	Oaxaca	2.89%
Puebla	8.87%	Tabasco	2.53%
Sonora	8.23%	Tlaxcala	2.28%

A nivel Nacional 7.06% de las aseguradoras tienen siniestro, es decir ocurre un siniestro por cada 14.1 asegurados. En el D.F. es de 5.8%.

XV. Porcentaje de pólizas con siniestro 2009

Mayores	Suma Asegurada	Menores	Suma Asegurada
Nuevo León	56.04%	Guerrero	7.29%
Coahuila	39.90%	Oaxaca	5.53%
Querétaro	37.21%	Tlaxcala	3.29%

A nivel Nacional 26.90% de la póliza tienen un siniestro. En el D.F. el 24.1%.

CONCLUSIONES

1. Sigue siendo muy difícil para los asegurados de 65 años en adelante, pagar sus primas de seguro de GMM, generando una peligrosa anti-selección de este grupo de asegurados. El número de asegurados en estas edades sufre un muy fuerte decremento cada año, inversamente proporcional al comportamiento de las tarifas en cada renovación.
2. Se vuelve indispensable pensar en adquirir coberturas futuras, parciales o totales, justo en el momento de mayor flujo de ingreso por parte de las personas, aprovechando el natural ciclo de vida. Para ello, las aseguradoras deberían generar productos que así lo permitan.
3. Es de destacar el monto de la prima promedio que se pagó en el país en el 2009 y que fue de \$4,676 por persona (promedio de las pólizas de grupo y las individuales). Si solo se toman en cuenta las pólizas individuales, el monto por persona crece a \$6,489, es decir casi un 39% más.
4. La tercera parte de todos los asegurados en todo el país tiene 24 años o menos, suponiendo que la mayoría son dependientes económicos todavía, al menos para efectos de las pólizas de gastos médicos. Es de desear que toda esta población pudiera continuar en lo sucesivo con estas coberturas. Es decir, es una población que ha gozado de esta cobertura y que no debiera perderse por el hecho de dejar de ser dependientes económicos.
5. El porcentaje de siniestralidad sigue rondando el 70% respecto las primas, tanto en pólizas individuales como en colectivas. Poco más o poco menos, con algunas desviaciones en ciertas aseguradoras o en ciertos estados del país, sin embargo este porcentaje se ha mantenido durante algún tiempo. De hecho, el dato relevante a destacar es que en términos de aproximaciones, se paga un siniestro en cada minuto, durante los 365 días del año.
6. Cada vez hay mayor número de siniestros catastróficos, con dos agravantes a considerar: a) Cada vez son por montos más elevados, b) Cada vez aumenta más su duración y el tiempo a indemnizarlos.
7. La concentración de mercado recae principalmente en 5 aseguradoras. Dos de ellas tienen casi 50% del mercado, tres compañías tienen casi dos terceras partes del mercado y 5 aseguradoras tienen casi el 80% del total de las primas anuales del ramo de gastos médicos.
8. El incremento anual del mercado de las primas pagadas de gastos médicos es menor al esperado. Se desconoce si el número de pólizas ha decrecido, pero sí se puede afirmar que si hubiera un crecimiento en el número de pólizas, este crecimiento no sería significativo.

9. El año 2010, se pagaron 32,700 millones de primas en este ramo, es decir casi 90 millones de pesos al día y se indemnizaron casi 65 millones de pesos diarios. En 2009 estos datos correspondieron a 83 millones diarios en primas y poco más de 58 millones diarios en siniestros.

10. En cuanto a las entidades federativas, destaca que la suma asegurada promedio que se ofrece a los asegurados es muy baja (\$1'004,356), sobre todo en algunos estados y a partir de lo comentado en la parte de los siniestros catastróficos, ya que este monto no alcanzaría a cubrir ni el 10% del monto de los gastos más importantes. Resulta urgente pensar en ofrecer coberturas con sumas aseguradas más acordes con los riesgos y con lo que está sucediendo en la realidad.

11. Un aspecto muy relevante es que solamente hay poco más de 105,000 pólizas de grupo contra las casi 1.6 millones de pólizas individuales y que aun así, hay casi el doble de personas aseguradas en las pólizas de grupo que en las individuales. Asimismo, es de resaltar el hecho de que la prima promedio en individual es casi 75% más cara que la de los colectivos.

12. Con las cifras de SESA del 2009, se tiene que había únicamente cerca de 6.5 millones de mexicanos asegurados en pólizas de gastos médicos (el 5.9% del total de la población nacional), de los cuales en el DF se tenían casi la mitad de estos asegurados y que había estados en el país en los que solo se tenían asegurados al 0.1% (casi nada) del total de personas cubiertas en este ramo.

13. Es de sorprender que Guanajuato sea en donde aparece el promedio más alto de indemnización por siniestro y Zacatecas sea el tercer lugar. Que a nivel nacional en 2009, cada siniestro se indemnizó en promedio con \$46,285; de modo que aunque las cifras del 2010 aun no aparecen, se podría estimar que cada siniestro en 2010 fue cercano a los 50,000 pesos en promedio.

14. Se puede afirmar que en cuanto a las estadísticas de siniestralidad por entidad federativa, hay ciudades que aunque en ese estado se emita la póliza, los siniestros ocurren y se atienden en otras entidades con mayor infraestructura médica, lo cual pudiera generar desviaciones en la siniestralidad y en la tarificación de cada estado.

15. Aun cuando el número de siniestros en el extranjero son proporcionalmente pocos, su monto en gasto promedio, resulta 6.5 veces mayor que los gastos de siniestros cubiertos dentro del país.

16. Finalmente pudiera ser una buena aproximación decir que se tiene un siniestro por cada 14.1 asegurados a nivel nacional y que casi el 27% de las pólizas a nivel nacional presentan un siniestro durante el año.

Las cifras e información anterior, únicamente tienen la finalidad de presentar una “visión, del seguro de gastos médicos en el país”, tal como el título de este artículo lo señala. Una cobertura tan importante, conviene verla y analizarla a través de varios frentes, éste es uno más de ellos.

No omito decir como conclusión final, en este caso para todos los intermediarios del país, sean grandes corredores o agentes poco especializados, que resulta absolutamente necesario fomentar y promover mucho más este ramo, en aras no solamente de ofrecer una protección importante para los asegurados para que en caso de siniestro, no vean mermados sus presupuestos familiares e incluso no vean perdidos sus patrimonios, sino adicionalmente, para tener un mayor número de asegurados, que permita disminuir la anti-selección que se tiene en muchos grupos de edad, que también permita que los incrementos en primas sean más razonables y para que finalmente se distribuya estadísticamente de mejor manera este riesgo de accidentes y enfermedades.

Hay mucho por hacer por parte de todos los involucrados, pero como Agentes de Seguros de este ramo, sin duda una de nuestras prioridades debiera ser, ayudar a que crezca considerablemente el número de asegurados en este ramo, con un elevado nivel de asesoría técnica, con una esmerada atención y servicio al cliente y con la mayor ética y responsabilidad posible.

Colaboración: Act. Arturo Casares
COMITÉ DE ESTADÍSTICAS AMASFAC

AMIS										
MERCADO ASEGURADOR MEXICANO										
Cifras de Producción y Siniestralidad										
1er Semestre del año 2011										
(miles de pesos)										
Posiciones en el mercado asegurador			Primas Directas		% Part. en Merc.		% de Aumento o Disminución	Siniestros Directos 2011	% vs. Prima Directa 2011	% de Participación Mercado
2011	2010	Cía. de Seguros	2011 Importe	2010 Importe	2011	2010				
1	7	Metlife México	18.646.031	18.686.104	14,20	15,71	(0,21)	10.370.080	55,62	14,91
2	1	G.N.P.	15.291.213	13.951.359	11,64	11,73	9,60	9.311.589	60,90	13,39
3	2	AXA Seguros	11.862.816	11.620.362	9,03	9,77	2,09	7.722.180	65,10	11,10
4	3	BBVA Bancomer	8.220.413	6.751.729	6,26	5,68	21,75	3.656.778	44,48	5,26
5	4	Inbursa	7.543.705	5.619.862	5,74	4,73	34,23	3.660.614	48,53	5,26
TOTAL GRANDES			61.564.178	56.629.416	46,87	47,61	8,71	34.721.241	56,40	49,92
6	6	Monterrey New York Life	6.584.523	5.928.862	5,01	4,99	11,06	3.684.481	55,96	5,30
7	8	Quálitas	5.364.917	4.554.956	4,08	3,83	17,78	3.922.083	73,11	5,64
8	10	Banorte Generali	5.316.537	3.599.247	4,05	3,03	47,71	2.279.762	42,88	3,28
9	9	Mapfre Tepeyac	4.911.921	4.398.720	3,74	3,70	11,67	2.748.088	55,95	3,95
10	7	Banamex	4.899.298	4.913.680	3,73	4,13	(0,29)	2.342.862	47,82	3,37
11	15	Santander	4.290.422	1.692.609	3,27	1,42	153,48	392.807	9,16	0,56
12	12	Pensiones Banorte Generali	4.106.613	2.942.446	3,13	2,47	39,56	818.402	19,93	1,18
13	13	Atlas	3.294.499	2.408.070	2,51	2,02	36,81	1.606.064	48,75	2,31
14	11	Aba/Seguros	3.004.236	3.096.835	2,29	2,60	(2,99)	1.524.509	50,75	2,19
15	14	Allianz México	2.884.683	2.296.363	2,20	1,93	25,62	1.277.131	44,27	1,84
TOTAL MEDIANAS			44.657.649	35.831.788	34,00	30,13	24,63	20.596.189	46,12	29,61
SUB TOTAL			106.221.827	92.461.204	80,87	77,74	14,88	55.317.430	52,08	79,53
76	76	TOTAL GENERAL MERCADO	131.354.024	118.932.700	100,00	100,00	10,44	69.558.048	52,95	100,00

AMIS

MERCADO ASEGURADOR MEXICANO

Cifras de Producción y Siniestralidad Accidentes y Enfermedades

1er Semestre del año 2011

(miles de pesos)

Posición	Accidentes y Enfermedades	2011 Primas Directas	% Participación	Siniestros Directos 2011	% vs. Prima Directa 2011
1	G.N.P.	5.124.941	25,43	3.326.888	64,92
2	Metlife México	3.434.155	17,04	2.310.711	67,29
3	AXA Seguros	2.889.994	14,34	2.563.377	88,70
4	Monterrey New York Life	1.888.201	9,37	1.217.769	64,49
5	Inbursa	804.996	3,99	548.647	68,16
6	Mapfre Tepeyac	586.375	2,91	361.252	61,61
7	Allianz México	584.675	2,90	534.273	91,38
8	Atlas	569.111	2,82	439.464	77,22
9	Banamex	559.233	2,77	143.982	25,75
10	Banorte Generali	490.377	2,43	306.062	62,41
11	ACE Seguros	450.559	2,24	131.806	29,25
12	Santander	351.492	1,74	49.872	14,19
13	Plan Seguro	321.387	1,59	187.801	58,43
14	CHARTIS	230.050	1,14	126.390	54,94
15	HSBC Seguros	213.762	1,06	8.900	4,16
	Total Mercado:	20.157.035	100,00	13.281.218	65,89

AMIS

MERCADO ASEGURADOR MEXICANO

Cifras de Producción y Siniestralidad Vida

1er Semestre del año 2011

(miles de pesos)

Posición	Vida	2011 Primas Directas	% Participación	Siniestros Directos 2011	% vs. Prima Directa 2011
1	Metlife México	15.211.876	28,93	8.059.369	52,98
2	G.N.P.	6.073.011	11,55	3.433.065	56,53
3	BBVA Bancomer	5.028.441	9,56	2.340.078	46,54
4	Monterrey New York Life	4.696.323	8,93	2.466.712	52,52
5	Banamex	4.239.289	8,06	2.157.835	50,90
6	Santander	3.031.228	5,76	185.575	6,12
7	AXA Seguros	2.392.753	4,55	1.475.811	61,68
8	Banorte Generali	1.775.249	3,38	1.269.624	71,52
9	Inbursa	1.727.302	3,28	1.399.683	81,03
10	Argos AEGON	1.325.869	2,52	819.211	61,79
11	Allianz México	1.150.576	2,19	485.380	42,19
12	HSBC Seguros	743.506	1,41	199.003	26,77
13	Mapfre Tepeyac	691.070	1,31	451.112	65,28
14	ALICO México	624.699	1,19	194.834	31,19
15	Seguros Azteca	560.479	1,07	133.218	23,77
	Total Mercado:	52.587.608	100,00	27.145.979	51,62

AMIS

MERCADO ASEGURADOR MEXICANO

Cifras de Producción y Siniestralidad Daños, sin Autos

1er Semestre del año 2011

(miles de pesos)

Posición	Daños sin Automóviles	2011 Primas Directas	% Participación	Siniestros Directos 2011	% vs. Prima Directa 2011
1	Inbursa	2.762.797	11,15	596.725	21,60
2	AXA Seguros	2.353.060	9,50	586.661	24,93
3	Mapfre Tepeyac	2.341.762	9,45	1.027.463	43,88
4	Atlas	1.558.198	6,29	398.733	25,59
5	Banorte Generali	1.540.569	6,22	(101.306)	-6,58
6	Interacciones	1.536.089	6,20	1.149.760	74,85
7	BBVA Bancomer	1.405.231	5,67	428.315	30,48
8	CHARTIS	1.363.259	5,50	529.054	38,81
9	GMX Seguros	1.346.755	5,44	440.464	32,71
10	G.N.P.	1.140.724	4,60	377.572	33,10
11	Allianz México	1.124.723	4,54	242.089	21,52
12	Zurich	933.460	3,77	48.901	5,24
13	Santander	880.311	3,55	141.393	16,06
14	FM Global	795.744	3,21	65.179	8,19
15	ACE Seguros	488.802	1,97	180.246	36,88
	Total Mercado:	24.773.858	100,00	7.809.010	31,52

AMIS

MERCADO ASEGURADOR MEXICANO

Cifras de Producción y Siniestralidad Autos

1er Semestre del año 2011

(miles de pesos)

Posición	Automóviles	2011 Primas Directas	% Participación	Siniestros Directos 2011	% vs. Prima Directa 2011
1	Quálitás	5.363.848	20,16	3.922.008	73,12
2	AXA Seguros	4.227.009	15,88	3.096.331	73,25
3	G.N.P.	2.952.537	11,10	2.174.063	73,63
4	Aba/Seguros	2.532.172	9,52	1.324.442	52,30
5	Inbursa	2.248.610	8,45	1.115.559	49,61
6	BBVA Bancomer	1.652.092	6,21	882.062	53,39
7	Banorte Generali	1.510.342	5,68	805.381	53,32
8	Mapfre Tepeyac	1.292.715	4,86	908.261	70,26
9	Atlas	695.246	2,61	439.182	63,17
10	Zurich	649.041	2,44	500.053	77,04
11	Metropolitana	582.090	2,19	299.213	51,40
12	HDI Seguros	436.775	1,64	280.561	64,23
13	ANA	385.458	1,45	222.324	57,68
14	Royal & Sunalliance	344.570	1,29	261.295	75,83
15	General de Seguros	335.886	1,26	206.716	61,54
	Total Mercado:	26.611.361	100,00	17.424.359	65,48

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



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**



Más de 150 oficinas en la República Mexicana



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



**ELEGIR UNA COMPAÑÍA DE SEGUROS ES FÁCIL
CUANDO SABES QUIÉN MARCA EL RUMBO**



**EMPRESA
SOCIALMENTE
RESPONSABLE**

ESPECIALISTAS EN SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL Y DAÑOS.

ACÉRCATE A GMX SEGUROS O CONSULTA A TU AGENTE DE SEGUROS.

MÉXICO - GUADALAJARA - MONTERREY - LEÓN - PUEBLA - MÉRIDA - TJUANA - SATÉLITE

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

www.gmx.com.mx



JUNTOS EL RIESGO ES MENOR™