

60% de zona industrial en Guadalajara, sufre daños por granizada

REVISTA Siniestro

SEGURO DE VIDA, GASTOS MÉDICOS, SALUD, FIANZAS, AUTOS Y MÁS

“Procuremos juntos tu bienestar”

NÚMERO 54 | AÑO CINCO

AGOSTO 2019

DIRECTORA GENERAL: LAURA EDITH ISLAS YÁÑEZ

¿Sabes cómo funciona una aseguradora?

Brindan estabilidad y solidez financiera de largo plazo

Una figura fundamental

El ajustador de daños

Para siniestros catastróficos en las empresas



Twitter: @RevSiniestro

Facebook: www.facebook.com/revistasiniestro

Instagram: @revistasiniestro

www.revistasiniestro.com.mx

¡Aumenta la protección de tu auto!

El robo de autopartes es un problema que enfrentan miles de personas diariamente, por eso **Quálitas** creó la cobertura accesoria **Robo Parcial**, que protege los componentes externos e internos instalados en tu vehículo desde la planta.

¡Además, esta cobertura **incluye la reposición de tu llave** por pérdida o robo!

Adquiere la cobertura **Robo Parcial** con tu **Agente de Seguros** o llama a nuestro **Centro de Contacto Quálitas**.



25
AÑOS

Aseguramos autos
cuidamos personas

qualitas.com.mx
CENTRO DE CONTACTO QUÁLITAS
01 800 800 2021



autos

Para ti, Usuario

Robo autos asegurados, cifras AMIS

91,559 autos robados en tan sólo 11 meses

▶ Laura Edith Islas Yáñez

Directora General, Revista Siniestro

En la Ciudad de México y en Nayarit se roban más autos pero se recuperan menos.

Durante la conferencia de prensa de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), se presentaron las cifras de robo de vehículos asegurados, correspondientes al periodo de julio de 2018 a junio de 2019. En ellas se puede observar una ligera baja en el robo de autos durante el primer semestre, en relación con la primera mitad del año anterior. En uno se robaron 91 mil 559 vehículos; en el otro, 93 mil 168. Recaredo Arias Jiménez, director general de la AMIS, afirmó: “Tenemos cifras que parecen muy alentadoras. Por ejemplo, el Estado de México presenta una reducción del 7.1%, con 24 mil 939 vehículos robados contra 26 mil 854 de hace un año. En Jalisco, sin embargo, como contrapartida, tenemos un incremento del 6%, aunque la buena noticia es que se trata de un aumento menor al que se ha registrado en otros años”. De acuerdo con él, “en los últimos 12 meses el robo de autos ascendió a 10 mil 498 unidades, mientras que en el periodo de 2017 a 2018 se registraron 10 mil 497, es decir, uno menos”.

Explicó que en “Puebla tenemos un incremento del 17% en el robo de automóviles, lo cual es muy alto”; sin embargo, así como en el caso de Jalisco, “si comparamos este porcentaje con los incrementos del 49, el 43 y el 78% de los años anteriores”, notaremos una clara disminución.

“En Guanajuato se presenta también un incremento del 16%, con cuatro mil 437 vehículos robados. Esto debido al huachicol”, señaló.

De acuerdo con la información presentada, los estados con decremento en el robo de vehículos son Veracruz, con un -11%; Sinaloa, con un -4%; Michoacán, con un -1%, y Tabasco, con una baja importante del -19.2%.

Se anunció la recuperación de un total de 34,798 vehículos en los últimos 12 meses, mientras que en el mismo periodo del año anterior se recuperaron 34,405.

La AMIS afirmó que más del 80% de los robos ocurren con violencia y se presentan en nueve entidades: Estado de México, Jalisco, CDMX, Puebla, Guanajuato, Veracruz, Sinaloa, Michoacán y Tabasco.

En el cuadro 1 se muestran los 15 municipios o alcaldías con mayor número de vehículos asegurados robados con violencia.



Cuadro 1. Municipios y alcaldías con más vehículos asegurados robados con violencia.

Entidad	Municipio o alcaldía
Estado de México	Ecatepec de Morelos
Jalisco	Guadalajara
Estado de México	Tlalnepantla de Baz
Sinaloa	Culiacán
Puebla	Puebla
Estado de México	Naucalpan de Juárez
Guanajuato	Celaya
Jalisco	Zapopan
CDMX	Iztapalapa
CDMX	Gustavo A. Madero
Tabasco	Centro
Estado de México	Nezahualcóyotl
Estado de México	Tecámac
Estado de México	Cuautitlán
Jalisco	Tonalá

El actuario Carlos Jiménez, encargado de Daños y Autos en la AMIS, afirmó: “El robo de autos particulares disminuyó un 2.8%; sin embargo, en cuanto al equipo pesado, es decir, a aquellos vehículos utilizados para el transporte de carga pesada, la situación es alarmante, ya que tenemos un incremento del 10%. Por tanto, este tipo de robo sigue siendo un tema muy delicado”.

De acuerdo con él, detrás o a lado del robo de la unidad, vienen otros ilícitos, como el robo de la carga. Esto finalmente afecta a la sociedad en general, porque no sólo ocasiona la pérdida del automóvil y la mercancía sino también consecuencias económicas tanto para los empresarios —los que envían, los que transportan y los que deberían recibir la carga— como para los consumidores, aseguró.



En zona industrial

Graves daños por Granizada en Guadalajara

La temporada de lluvias ha comenzado y con esta el inicio de inundaciones, tormentas, ciclones y granizadas. Hace tan sólo un par de semanas, fuimos testigos de la intensidad de éstas, hubo dos sucesos mayormente notables por el grado de daños que dejaron en varios inmuebles, vehículos y maquinaria en general.

En el siniestro que te compartimos hoy, la asesoría y la colocación de la póliza estuvo a cargo del agente Fernando Pérez, director general de Vatra Agente de Seguros y Fianzas. Él relata que, en la madrugada del 30 de junio recibió una llamada del ingeniero encargado de la planta, quien le notificó que, debido a la granizada de ese día, las bodegas de la empresa habían sufrido daños.

En la colonia Álamo Industrial de Tlaquepaque Jalisco, existe una gran cantidad de empresas, como emparadoras, de pintura, farmacéuticas y de transporte, las cuales tienen diversos tamaños. Según las estimaciones, aproximadamente el 60% de éstas terminó con alguna afectación por la caída de granizo.

La póliza del siniestro en cuestión es contra todo riesgo y está contratada con Zurich desde 2013, mientras que la empresa protegida se dedica a la fabricación de medicamentos, pagó por el último año de renovación un total de 5 millones de pesos aproximadamente.

Como se puede observar en la tabla 1, diversas coberturas fueron afectadas: la

Para ti, Usuario

de edificios, por el colapso del techo de las bodegas; la de contenidos, por el medicamento que tenían guardado como reserva de producción y que, debido al colapso, se perdió, y la de equipo electrónico, porque, a pesar de que éste no recibió ningún daño directo por el granizo o la lluvia, sí tuvo afectaciones por el cambio de voltaje.

En la misma tabla se observa que también se activaron algunas subcoberturas: la de remoción de escombros, puesto que se utilizará para retirar el material del techo y de algunas bardas que se cayeron; la de gastos extraordinarios, y la de pérdidas o utilidades, en la que Fernando está trabajando junto con los empleados de la fábrica y el equipo de ajustadores de daños para tener una estimación.

Fernando nos cuenta que, conforme han ido pasando los días, los daños han resultado cada vez mayores, y que, una hora después de que se reportó el siniestro, llegó un equipo de ajustadores de la firma Abaco Adjusters, integrado por ingenieros especialistas en daños de estructura, demolición, construcción y otros aspectos, quienes levantaron el reporte. El asegurado, a pesar de saber que el daño es grande y que implica un proceso largo, ha sido paciente precisamente porque está consciente de ello. De acuerdo con él, "ayuda mucho en estos casos el profesionalismo y el conocimiento del agente que te acompañe, ya que sólo él puede resolverte tanto las dudas que tengas como las que vayan surgiendo conforme pasa el ajuste y la resolución de las coberturas dañadas".

Por lo ágil y rápido que está resultando el proceso, se espera que, en aproximadamente tres meses, la indemnización de parte de Zurich quede finalizada.

Tabla 1. Coberturas de la póliza asesorada por Fernando

Cobertura	Suma asegurada en \$	Monto indemnizado en \$
Edificios	\$7,500,000.00	\$3,000,000.00
Contenidos	\$85,000,000.00	\$80,000,000.00
Equipo electrónico	\$35,000,000.00	\$2,000,000.00
Subcoberturas		
Remoción de escombros	\$17,500,000.00	20% de s.a. contenidos
Gastos extraordinarios	\$17,500,000.00	20% de s.a.
Pérdidas o utilidades		Aún no hay estimación

DIRECTORIO

DISTRIBUCIÓN GRATUITA EN: Los principales corredores de la Ciudad de México como Reforma, Insurgentes, Santa Fé, Polanco, Lomas de Chapultepec; así como en Oficinas, Consultorios Médicos, Hospitales, Empresas y PyMes.

DISTRIBUIDOR: Orizaba No. 154, Interior 107 Col. Roma Norte, C.P. 06700 CDMX, Deleg. Cuauhtémoc

DIRECTORA GENERAL: Lic. Laura Edith ISLAS YAÑEZ

DIRECTORA EDITORIAL: Lic. Adriana OROPEZA FLORES adrianaoropeza@revistasiniestro.com.mx

EDITOR RESPONSABLE: Lic. Laura Edith ISLAS YAÑEZ

CORRECTOR DE ESTILO: Jorge Aarón BONIFACIO FLORES

DISEÑO: D.G. Dulce VALDERRAMA H.

CONSEJO EDITORIAL: José SÁNCHEZ ZOLLIKER Carlos ZAMUDIO SOSA

ASESORÍA JURÍDICA: Lic. Jorge ARROYO PEDROZA

DATOS DE CONTACTO: Of.: 5386 9711 Correo: laura_ley@hotmail.com lauraislas@revistasiniestro.com.mx Orizaba No. 154, Interior 107 Col. Roma Norte, C.P. 06700 CDMX, Deleg. Cuauhtémoc

TÍTULO Y LICITUD: 04-2015-012610561200 Año 5 • Número 54

CERTIFICADO DE LICITUD DE CONTENIDO: No. 16656

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

www.revistasiniestro.com.mx

REVISTA Siniestro

"Procuramos juntos tu bienestar"

PUBLICACIÓN: Mensual

AGOSTO 2019

Para ti, Agente

Si un agente fallece

¿Qué sucede con su cartera de pólizas?

Fernando Ruíz Guirado

Director General Ormuz Soluciones Legales

Los agentes de seguros son personas previsoras por naturaleza, que están al pendiente de sus asegurados, buscando su beneficio y protección en caso de que se presente un acontecimiento lamentable, pero ¿quién vela por los intereses de los agentes en caso de que ellos sufran alguna pérdida o fallezcan?

En una ocasión, un intermediario muy querido, de mucha trayectoria, que contaba con empleados y una cartera importante de clientes, falleció. Al suscitarse este lamentable acontecimiento, el personal renunció e interpuso una demanda laboral, mientras que los clientes comenzaron a buscar a otros agentes de seguros para que renovaran y atendieran sus pólizas.

Por si esto fuera poco, en los contratos que el agente había celebrado con las aseguradoras, se establecían diversos beneficiarios, lo que dejó en el desamparo a los causahabientes, ya que la situación se prestaba a falta de certeza.

Este caso se relaciona con los artículos 25 y 26 del Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas, donde se menciona que el derecho al cobro de las comisiones pendientes pasa a los legítimos causahabientes durante el tiempo que las pólizas se encuentren en vigor.

El primer problema que se presenta a partir de esta disposición



tiene que ver con la vigencia de las pólizas. Si el beneficiario no cuenta con una cédula de agente, no puede renovar los seguros, y, por tanto, las comisiones pendientes se irán limitando al mismo tiempo que los asegurados deban buscar otra persona que sí esté autorizada para encargarse de sus pólizas.

El segundo inconveniente es que, si los causahabientes deciden vender o ceder su cartera a otro agente, las aseguradoras gozan de un derecho de preferencia. Esto quiere decir que, antes que a otro intermediario, se debe ofrecer el patrimonio a las compañías de seguros para que éstas puedan adquirirlo, lo cual limita los beneficios del sucesor.

En la actualidad, algunas aseguradoras establecen en sus contratos de comisión mercantil que, en caso de fallecimiento, los agentes renuncian a su cartera y la ceden a las aseguradoras; otras no permiten a los intermediarios indicar quién será su beneficiario en caso de fallecimiento.

Por último, cuando un intermediario fallece, pueden surgir otros problemas legales y administrativos, como aquellos que se derivan de la continuidad del negocio o la liquidación de los colaboradores.

Algunas de las alternativas que tienen los intermediarios frente a este panorama son revisar los contratos celebrados con las aseguradoras, establecer un plan de sucesión y analizar la posibilidad de convertirse en agente persona moral o en agente apoderado de una sociedad. En Ormuz soluciones legales podemos asesorarlos respecto a este tema.

¡Ahora en Latinoamérica!

A partir de hoy nuestra publicación llega a la Confederación Panamericana de Productores de Seguros

Circularemos en los **17 países** integrantes de COPAPROSE como **miembros adherentes**

Encuétranos en la web de COPAPROSE y en el boletín Pulso Asegurador





Siniestro auto en cifras

Granizo daña auto

El 1.º de julio de este año, ocurrió una fuerte granizada en Guadalajara, Jalisco, que provocó daños en autos, empresas y casas. En casos como éstos, las imágenes dicen más que mil palabras. Por eso, en esta ocasión te vamos a compartir de una forma distinta el siniestro de un auto Yaris, cuyo ajuste estuvo a cargo de Quálitas Compañía de Seguros. Araceli Torres, directora de la oficina de la aseguradora en Guadalajara, nos proporcionó la información.



Suma asegurada

\$217,000

Deducible

5%

Costo de la póliza

\$7,254.91

Precio de la reparación

\$21,233.92

Cantidad pagada por el cliente

\$10,850

Intensa granizada en Jalisco

Posible pérdida total de auto

Ing. Martín Torres Flores

Especialista en siniestros de autos
mconsejerosprofesionales@gmail.com

Debido a la granizada de Guadalajara, se evidenció el considerar los riesgos hidrometeorológicos, en este caso, representados por el granizo.

Todas las pólizas de cobertura amplia o limitada amparan los daños ocasionados por el granizo, sin embargo, no todas lo hacen de la misma forma. A propósito de esto, quiero platicarte sobre uno de los muchos casos relacionados con ese 10 de julio. Aquel día, el empleado de una empresa dejó la unidad que tenía a su cargo en el exterior de su vivienda, estacionada en la vía pública, pero jamás imaginó lo que sucedería. ¿Te imaginas de qué tamaño fue su sorpresa cuando se percató de que una lluvia torrencial, acompañada de granizo, golpeaba sin piedad el pobre vehículo? No pudo hacer nada para protegerlo, así que éste sufrió daños cuantiosos por el hielo precipitado y su consecuente acumulación.

Ante esta situación, el empleado reportó el siniestro a la aseguradora, la cual acudió al lugar para asistirlo y hacerse responsable de los daños. Para hacer la valuación de éstos, la unidad fue enviada al taller de apoyo correspondiente.

El vehículo presenta daños visibles en cofre, toldo, cajuela, puertas, salpicaderas y costados, además de daños en partes bajas debido a que fue arrasado por la corriente de agua y granizo. Es muy probable que, terminada la valuación, se determine la pérdida total de la unidad.

Este tipo de siniestros es muy común en ciertos estados de la república, pero en otros, como en Jalisco, no, ya que sólo se presentan casos aislados que no estamos acostumbrados a ver. De cualquier forma, no está de más considerar tres consejos relacionados con eventos de esta naturaleza:

- **Guardar el vehículo dentro de una cochera.** Esto es muy importante, sobre todo en las zonas donde es normal que se presenten granizadas.

- **Resguardar o cubrir el vehículo.** En caso de no contar con una cochera, hay que buscar un sitio techado o colocar encima de la unidad algún cartón o cobertor grande, lo cual ayuda a minimizar el daño.

- **Reportar el siniestro de inmediato.** Recuerda que el artículo 66 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro (LSCS) estipula un plazo máximo de cinco días para realizar el reporte, y que las compañías incluyen este requisito en las condiciones generales, así que, si incumplimos esta disposición, ocasionamos el demérito de la indemnización.

Algunas compañías han optado por contratar personal del extranjero, que trabaja de forma especializada este tipo de daños en grandes cantidades de vehículos. Ellos reparan los golpes uno por uno, en lugar de cambiar las piezas. De esta manera, las aseguradoras reducen los costos, puesto que evitan pagar tantos vehículos siniestrados, de 50 a 300, o incluso más, por esta causa.

Como sabes, las unidades que cuentan con un plan piso tienen condiciones especiales, por lo que se consideran pérdida total una vez que el daño alcanza el 25 o 30% del valor comercial, y pérdida total directa cuando alguna pieza estructural debe ser cambiada.

VPH, un problema de salud pública

VPH, un problema de salud pública
Platicamos con el Dr. Hugo Alejos, médico cirujano especialista en ginecología y obstetricia, acerca de una enfermedad que se ha convertido en un problema de salud pública debido al alto número de decesos que ha generado.

Las estadísticas publicadas por el gobierno mexicano en septiembre de 2015 revelan que, de los distintos tipos de cáncer que existen, el de cuello uterino es el segundo más mortífero entre las mujeres de 25 años o más. De cada 100 mil mujeres, 11.3 mueren por esta clase de cáncer.

El Dr. Alejos asegura que el contagio es más común de lo que creemos y que, desde la primera relación sexual, se puede establecer contacto con el VPH, del cual existen más de 200 tipos, aunque cuatro son los más comunes: dos generan verrugas; los otros, casi el 70% de los casos de cáncer de cuello uterino.

A pesar de ser una enfermedad que hasta cierto punto es muy conocida, aún es muy bajo el porcentaje de personas que utilizan la vacuna como medio de prevención. La edad recomendada para la vacunación contra el VPH va de los 9 a los 26 años, sin embargo, se ha observado que, antes de los 15, el sistema inmunológico tiene una mejor respuesta a la vacuna, lo que le permite crear los anticuerpos necesarios. Las dosis recomendadas son dos o tres, número que depende de la edad en que sean administradas.

La vacuna básica que previene el VPH ayuda a combatir los cuatro tipos más comunes, pero hay otra que se enfoca en otras cinco variedades que, en la escala de riesgo, continúan en relevancia. Con estas vacunas, el 90% del cáncer por esos tipos podría ser prevenido.

Una vez detectado el VPH, lo mejor es mantenerlo bajo vigilancia, puesto que en el 80% de las veces “se cura solo” y puede pasar mucho tiempo para que vuelva a manifestarse.

Algunas de las recomendaciones para mantenerlo “apagado” son:

- Tener una alimentación balanceada que incluya frutas y verduras.
- Consumir vitaminas antioxidantes.

- No fumar.
- Practicar sexo con protección.

El tratamiento contra el cáncer ocasionado por el VPH tiene un costo mínimo de 100 mil pesos, cantidad que llega hasta el millón o incluso lo rebasa, dependiendo del avance de la enfermedad al momento de ser detectada.

Las vacunas, por su parte, son 100% efec-

tivas. El costo promedio de cada dosis va de los 2 mil a los 3 mil pesos.

El Dr. Hugo recomienda vacunar a niñas y niños contra el VPH, para que, cuando éstos comiencen una vida sexual activa, estén protegidos y eviten así, o por lo menos reduzcan, la probabilidad de desarrollar cáncer.

“Como parte de las campañas de prevención que las aseguradoras de gastos médicos han implementado, se debería considerar el pago de estas vacunas a los asegurados que tengan la edad ideal para su aplicación. De esta forma, la prevención sería mayor y la necesidad de pagar siniestros catastróficos por VPH, menor”, concluye.

Dr. Hugo Ernesto Alejos
55 1849 0826



DICTAMEN MÉDICO CERTER

HECHO POR PROFESIONALES
Por esta razón somos el mejor aliado de los Seguros de Gastos Médicos

LOS AGENTES DE SEGUROS CUENTAN CON UN ESTILO DE VIDA EXTRAORDINARIO Y NUESTRO SERVICIO LO REAFIRMARÁ



ADQUIERE TU MEMBRESÍA ANUAL HOY MISMO Y APROVECHA LOS GRANDES BENEFICIOS QUE TENEMOS PARA TODOS LOS AGENTES ASOCIADOS DE AMASFAC CDMX

Precio Normal \$ 3,000.00 + IVA
Convenio Amasfac CDMX \$ 900.00 + IVA

55.6690.4568 

ventas@nocralaseralom.com 

www.nocralaseralom.com 



¿Qué tanto sabes sobre las multas por foto?

Lic. Erick Adolfo López Medina

MAS Servicios

Vivimos en una ciudad caótica, donde todos tenemos prisa por llegar a nuestro destino para trabajar, asistir a clases o desarrollar cualquier tipo de actividad, pero ¿en algún momento te has detenido a pensar qué pasa si vas a exceso de velocidad, invades el carril del Metrobús, cruzas una señal de alto o cometes alguna otra infracción y eres captado por las famosas cámaras de las fotomultas?

Para empezar, aclaremos algo: a partir del 23 de abril inició una nueva etapa de las multas de tránsito en la Ciudad de México, de manera que las fotocívicas sustituyeron a las fotomultas implementadas por el gobierno durante el sexenio anterior. De esta manera, las infracciones detectadas por más de 138 cámaras y radares de velocidad, ubicados en distintos puntos y vías de la capital, pasarán de sanciones económicas a cursos o jornadas de trabajo comunitario. Este sistema funciona así: cada placa registrada en la Ciudad de México dispone de 10 puntos por semestre, que irá perdiendo a medida que el conductor vaya cometiendo infracciones que sean detectadas por los dispositivos tecnológicos. El conductor no podrá verificar su automóvil hasta cumplir con las sanciones.

Cada infracción restará un punto a la placa. Únicamente cuando se rebase en un 40% el límite de velocidad establecido para la vialidad en cuestión se restarán cinco puntos. Por ejemplo, perderás la mitad de los puntos disponibles para el semestre si circulas a 122 kilómetros por hora o más en una vía de máximo 80, como el Circuito Interior, o si vas a 70 en una vialidad cuyo límite es 50, como Reforma. El artículo 64 del Reglamento de Tránsito establece las sanciones acumulables que se aplicarán de acuerdo con los puntos que se hayan perdido (cuadro 1).

En caso de que el conductor siga obteniendo puntos negativos, aun cuando ya haya gastado los 10 puntos iniciales, continuará acumulando horas de trabajo comunitario hasta llegar a un máximo de 36. La labor comunitaria consistirá en jornadas de tequio, limpieza, pintura o restauración de espacios públicos, educativos, de salud, de servicios o deportivos. Estas actividades forman parte del nuevo esquema de ayuda social que está implementando el gobierno mexicano. Por otro lado, a pesar de algunos aciertos, la cultura vial mexicana sigue siendo pobre, lo cual se refleja de distintas formas, como las que menciono en los párrafos siguientes.

Desde el pasado 23 de abril, en algunos tramos de las 11 vías primarias, se aumentó el límite de velocidad, pasando de 50 a 80 kilómetros por hora. De acuerdo con la Secretaría de Movilidad (Semovi), el argumento para realizar este cambio fue que estos espacios tienen condiciones físicas de vías de acceso controlado y no de primarias, lo cual fue severamente criticado por los ciclistas. Por su parte, vecinos de la colonia Hipódromo se ampararon contra las modificaciones al Reglamento de Tránsito y sus Lineamientos en materia de bicicletas y monopatines con motor, por la presunta violación a los derechos de los peatones. El Comité Fundacional de la Asociación de Residentes de la colonia Hipódromo acusó a la Semovi capitalina de “actuar de manera dolosa, irresponsable y antidemocrática”.

Además, con los ordenamientos que se dieron a conocer de forma reciente y que guardan inconsistencias jurídicas en cuanto a su fecha de aplicación, se favorece que “las empresas privadas usen la vía pública para rentar vehículos como una nueva forma de ambulantaje, algo contrario a la Constitución”.

Derivado de lo anterior, se interpondrá un amparo ante un juez federal en materia administrativa y se señalará como autoridades responsables a los funcionarios de las secretarías locales de Movilidad, Medio Ambiente (Sedema), Seguridad Ciudadana (SSC) y Gestión Integral de Riesgos y Protección Civil, así como a los gobiernos de la Ciudad de México y de las alcaldías Cuauhtémoc, Benito Juárez y Miguel Hidalgo, por permitir que las empresas privadas lucren con la vía pública, ya que cada bicicleta o monopatín motorizado que lo usuarios “dejan donde sea, se convierte en un punto de venta”.

Por si fuera poco, al permitir que estos vehículos circulen por las banquetas y se dejen estacionados en cualquier parte, se privilegia este método de movilidad por encima de los peatones y de las personas discapacitadas en sillas de ruedas.

Una situación así invierte la pirámide de movilidad, en la cual el peatón debería ser el más cuidado, según lo señala la Constitución de la Ciudad de México.

Como has podido observar, a pesar de tener la intención de desarrollar la movilidad en la Ciudad de México, existen varios problemas, los cuales son una clara consecuencia de la falta de cultura vial. De aquí la importancia de que cada uno de nosotros haga conciencia y se responsabilice de su forma de manejar. Es momento de asumir nuestro compromiso detrás del volante.

Cuadro 1. Sanciones aplicables en el sistema Fotocívicas

Puntos perdidos	Sanción
1-2	Una amonestación por cada punto perdido
3	Curso básico sobre seguridad vial (en línea)
4	Curso intermedio sobre seguridad vial (en línea)
5	Curso de sensibilización sobre seguridad vial (presencial)
6-10	Dos horas de trabajo comunitario por cada punto perdido

Palabra asegurada

Dr. Carlos Olascoaga

carlos@olascoaga.com.mx

Con gran gusto me uno como colaborador de Revista Siniestro, y espero aportar al sector de seguros y de fianzas algo de lo mucho que mi profesión me ha dado.

En esta participación me referiré a los congresos de una asociación internacional, la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (Copaprose), una gran institución que hoy preside Francisco Machado, agente de seguros venezolano que es todo un personaje del sector y que actualmente vive la difícil situación de su país, donde la economía y la confianza están pasando dificultades.

La Copaprose celebra eventos y congresos internacionales con sede en los países que la componen. Adicionalmente, desarrolla actividades para formar un círculo de profesionales comprometidos con los asegurados y los potenciales clientes, que esté en permanente defensa de los intereses mutuos.

Los miembros participamos en foros y organismos a nivel mundial, como interlocutores de nuestros agremiados. Contamos con presencia en diferentes países de los cinco continentes, así como en importantes organismos, como la Federación Mundial de Intermediarios de Seguros (WFII) y la Federación Europea de Productores de Seguros (BIPAR). También tenemos un constante intercambio de información e ideas con las asociaciones internacionales de aseguradoras, las organizaciones de superintendentes, los reguladores, los financieros y la OCDE, entre otros.

Cabe señalar que somos un país tanto querido como admirado por la disciplina, los avances que hemos sostenido durante

años —como la implementación de Solvencia II, la nueva Ley de Seguros y Fianzas, y el proceso de certificación y obtención de cédulas— y la constante capacitación que tenemos en México.

Durante los últimos congresos, un tema recurrente ha sido la digitalización y la tecnología. Por ello se ha conformado un comité tecnológico que comparte información, conocimiento, aplicaciones y herramientas para ser implementadas.

Se han integrado muchas herramientas a nuestro arsenal, como la aplicación del Programa de Gestión de Riesgos que pone un énfasis importantísimo en volver a los principios de protección y detección de los riesgos reales, analizando totalmente el peligro, la capacidad de retención, las repercusiones en la continuidad del negocio, los riesgos financieros y directivos, entre otros.

Además, se ha fomentado el acceso a cursos y programas de distintas instituciones para preparar cada día más al agente profesional.

Otra constante muy importante en los eventos ha sido la regulación de la venta en línea alrededor del mundo. Creemos en el compromiso que debe asumir el empresario asegurador o afianzador, la autoridad y los intermediarios. Hemos realizado un sinnúmero de contactos, acuerdos y reuniones para que los organismos internacionales actúen y propicien un efectivo control que se refleje en seguridad para el consumidor que representamos ante éstos.

Por hoy, aquí les dejo esta experiencia; mañana seguramente continuaré con otras más. Por lo pronto queremos invitarte a participar en el próximo congreso de la Copaprose, el cual se celebrará en Buenos Aires durante los días 1, 2 y 3 de octubre de 2019.

¡Nos vemos en mi siguiente participación! Gracias por atenderme esta vez.



Puedes generar **ingresos incrementales**, entrando a un nuevo mercado.

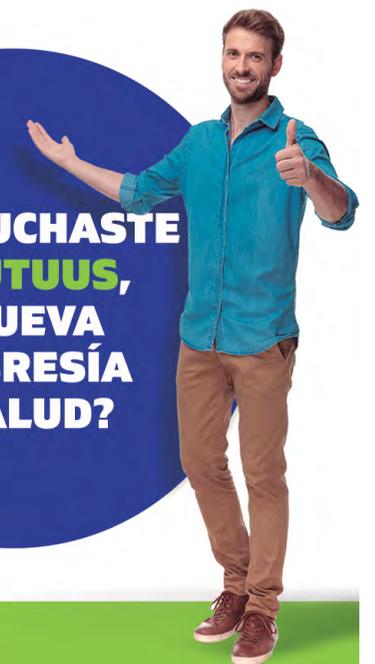
Además con **nuestra app**, ¡olvídate del papeleo tanto el tuyo como el de tus clientes!

DESCÚBRENOS Y ¡SÉ PARTE DE MUTUUS!

+psmutuus.com.mx

55-8525-8800

¿YA ESCUCHASTE DE MUTUUS, LA NUEVA MEMBRESÍA DE SALUD?





Teresa del Toro, nueva presidenta de Aspro-Gama México

Objetivo: Generar los promotores del futuro



Adolfo Díaz y Teresa del Toro.

El 2 de julio, Aspro-Gama México celebró el Día del Promotor de Seguros en el Hotel Marriott de la Ciudad de México. Además, durante este evento, Adolfo Díaz entregó la estafeta a Teresa del Toro, quien de esa manera se convirtió en la nueva presidenta de Aspro-Gama para el bienio 2019-2021.

La nueva mesa directiva está integrada por Alejandro Salvador, Julián de la Garza, Ma. del Socorro Cerrillo Limón, Jaime Pérez Castillo, Osvelia Gómez Monter, Dieter Cabral López, David Paniagua Méndez, Antonio Blando Chávez, Sylvia Beatriz Escudero Reyes y Salvador Llamas Arbide.

“Hay que darles la bienvenida y seguir

fomentando la mejor práctica llenos de éxitos y buenas experiencias”, afirmó Adolfo Díaz.

Tere del Toro señaló: “Estoy feliz porque logramos un objetivo largamente anhelado, el de celebrar el Día del Promotor y reconocer que todos nosotros somos transformadores de vida. Estar al frente de este organismo me da la oportunidad de devolverle a la sociedad todo lo que me ha dado y de reconocer el compromiso de los expresidentes, como el de Adolfo Díaz”.

“Aspro-Gama México es una asociación madura con una visión clara de hacia dónde se dirige y con una mesa directiva de amplia experiencia, en la que hay miembros exitosos de distintas compañías. Tenemos el compromiso de seguir avanzando y de contribuir con la formación de una nueva generación de promotores que consigan muchos éxitos en el futuro”, declaró con alegría y convicción.

Al final, agradeció a las compañías aseguradoras que apoyan a Aspro-Gama México e invitó a todas a cerrar filas y sumar esfuerzos “para lograr un México más seguro”, porque “cuando tu propósito lo conviertes en el compromiso sincero de servir, el éxito llega por sí solo”.



Participan 52 agentes de Grupo KC

Convención Nacional de MetLife en Huatulco



Teniendo como sede el Resort & Spa Secrets Huatulco, MetLife celebró su Convención Nacional durante los primeros días de julio. 52 agentes de Grupo KC ganaron la oportunidad de formar parte de este evento. Ellos disfrutaron de un sinnúmero de actividades al aire libre, como el rafting, y de los atractivos propios del hotel.

Martha Ríos Paniagua, presidenta del Consejo de Administración de Grupo KC, acompañó a sus campeones a la convención. Reconoció el esfuerzo y la dedicación de cada uno, ya que este premio fue, en sus propias palabras, “fruto de un trabajo diario por tener cada día a más familias mexicanas aseguradas”.



Los agentes estuvieron acompañados por directivos de la aseguradora. Cada detalle de la convención fue preparado especialmente para ellos. Se realizó una cena de premiación y varios de los asistentes recibieron un diploma de reconocimiento por su extraordinaria labor. Además, disfrutaron del grupo Moderatto.

Los asegurados de los agentes de Grupo KC saben que cuentan con el respaldo de una empresa de más de 40 años, que ha cuidado el patrimonio y los sueños de sus clientes.

Si tú quieres ser parte de Grupo KC y disfrutar de estos beneficios, puedes llamar al 5207 5050 o visitar sus oficinas en Schiller 148, en la colonia Polanco, dentro de la alcaldía Miguel Hidalgo.



#LaNuevaLoJack

Tecnología inteligente para la recuperación de autos robados



Manlio Huacuja, Ángeles Useche y David Román.

El corporativo de LoJack México presentó en conferencia de prensa a las dos nuevas piezas clave de su equipo de trabajo: Ángeles Useche, quien ahora es la directora comercial, y David Román, quien ocupa el cargo de director general. En este evento estuvo presente Manlio Huacuja, vicepresidente global de la empresa. Los tres dieron a conocer la nueva tecnología que renovará y fortalecerá los dispositivos LoJack que están en el mercado.

Los cambios promovidos por la compañía responden al concepto de Internet de las cosas y buscan satisfacer las necesidades del mercado, incluyendo por supuesto las del consumidor final, para lo cual utilizan aplicaciones de tipo software as a service.

La propuesta de LoJack se refleja en la protección de automóviles, motocicleta,

camiones, tráileres y maquinaria pesada, y en la eficiencia de los procesos de logística. Todo ello se logra a través de herramientas de telemática que monitorean la navegación, el desempeño y los hábitos del conductor.

Dichas aplicaciones también detectan las paradas que no estén autorizadas, las rutas que se encuentren fuera del itinerario establecido, el consumo y la carga de combustible que resulten sospechosos, y otros aspectos útiles que permitan a LoJack seguir cumpliendo tanto con su visión como con su misión, las cuales se sintetizan en brindar soluciones tecnológicas innovadoras que proporcionen seguridad y tranquilidad a sus clientes.

La tecnología que LoJack está incorporando a sus productos es propia. En otras palabras, esta empresa desarrolla

los sistemas que ayudan tanto a localizar, recuperar y entregar vehículos robados como a monitorear y administrar flotillas.

Las soluciones diseñadas por LoJack están al alcance de tu mano, dos de ellas fueron presentadas por David durante el evento:

SureDrive. Se trata de una aplicación que se conecta al vehículo a través del dispositivo LoJack y proporciona tanto al usuario como a cada integrante de la familia, por medio de alertas, la información del estatus del vehículo, como la hora de salida y llegada entre un punto y otro, la velocidad promedio del viaje o un cambio de ubicación sin consentimiento previo del usuario.

“Con esta solución, LoJack ofrece a los clientes del mercado mexicano tranquilidad y seguridad en relación con los trayectos vehiculares dentro de un contexto en el que los índices delictivos siguen en aumento”, comentó el director general.

CrashBoxx. Consiste en un servicio de administración de riesgos, el cual automatiza los diferentes procesos de un posible siniestro, de manera que, de forma instantánea, al ocurrir algún accidente, se envía una alerta para dar a conocer la ubicación del vehículo en tiempo real. Adicionalmente, gracias a que ofrece una evaluación previa del incidente, permite realizar una reconstrucción y un análisis del siniestro.

LoJack, además de buscar estar siempre a la vanguardia, quiere que más gente se sume a este gran proyecto y pueda utilizar su tecnología, por eso, a partir de este mes, contará con planes de financiamiento para que más familias mexicanas tengan acceso a los beneficios de las soluciones en seguridad vehicular que ofrece.

#LaNuevaLoJack

El Mejor Aliado de Las Aseguradoras



Lo/Jack®
LOCALIZA / RECUPERA / ENTREGA

Mayor fortaleza tecnológica

9 de cada 10 vehículos son recuperados



Efectividad de recuperación



Vehículos entregados en perfectas condiciones



Disminución de indemnizaciones



no afecta la garantía del vehículo



Número ilimitado de eventos.



Recuperación en áreas techadas y subterráneas



01 800 849 9053

Sky/Jack y Sky/Track

Los GPS's de Lo/Jack

@LOJACKINFORMA /LOJACKMEXICO WWW.WWW.LOJACK.COM.MX



Jaime Castillo y Jean-Louis Brunet



Para beneficio de sus clientes

Mutuus inaugura su primera oficina de servicio

Pro Salud Mutuus inauguró la primera oficina de servicio en el piso 39, oficina 11 de WTC. Jaime Castillo, es el director de la firma, quien desde el día uno que conoció la opción Mutuus, confió en que es una opción que pone en manos de más mexicanos la posibilidad de acceder a servicios de primer nivel de gastos médicos mayores a un precio accesible.

Jean-Louis Brunet director general de Mutuus realizó el corte de listón. Por su parte Yair Castillo, dirigió un brindis. Y manifestó: "Esta oficina esta abierta para trabajar con Mutuus al 100%, creemos en este proyecto, en uno o 2 años vamos a sumar a mucha de la población mexicana que hoy no tiene acceso a servicios de este nivel". Cuentan con un call center para atender los requerimientos de los clientes.

Alejandro Zarate, promotor que también se suma a este proyecto afirmó: "Es una firma con una nueva metodología, muy distinta a la que manejamos, con una forma diferente de hacer las cosas, es momento de cambiar mentalidades, sin embargo no hay que olvidar la parte humana. Con Jaime y con el equipo



me sumo a trabajar muy duro, gracias por unirme al equipo".
 Contacto: Jaime.castillo@psmutuus.com y Teléfonos: (55) 8172 2085 y (55) 36 967 810.



Estabilidad y solidez financiera a largo plazo

¿Cómo se estructura una aseguradora?

Juan Alberto Vélez A.

CEO, AgenteTop
 javeleza@agentetop.mx

Sin duda alguna, las compañías de seguros son empresas que ofrecen grandes desafíos en relación con su funcionamiento, lo cual, aunque las hace complejas en su estructura y operación, también las convierte en organismos apasionantes para quienes en algún momento hemos trabajado dentro de ellas.

Una aseguradora es un intermediario financiero, por lo que maximizar su rendimiento, sin olvidar el estricto régimen de inversiones al cual debe alinearse, es importante para alcanzar el éxito. Otro tema relevante es el enfoque comercial dual que debe enfrentar una compañía de seguros. Ante la duda de quién es el principal cliente, si el asegurado o el agente, la respuesta es clara: ambos. De aquí que lograr satisfacer los requerimientos de los dos representa otro factor fundamental para el éxito.

También hay que agregar el componente de riesgo inherente a la actividad aseguradora, el cual debe ser amortiguado con una adecuada estrategia de reaseguro.

A estos tres elementos, debemos sumar la compleja normatividad que se ha impuesto, el difícil ambiente socioeconómico por el cual atravesamos tanto a nivel nacional como internacional, y la vertiginosa transformación digital que impacta de manera agresiva en el mercado.

Pese a todo lo anterior, el sector asegurador ha mantenido un crecimiento sostenido en las últimas décadas, lo cual se refleja en la cantidad de primas y de empresas que operan en nuestro país (figura 1).



Figura 1

En esta industria hemos padecido muy pocos casos de quiebra, para ser precisos, cuatro durante los últimos 50 años: Panamerican, Seguros América, Seguros La República y Havre. Esto demuestra la solidez y la fortaleza de las instituciones aseguradoras, así como la buena labor que en este sentido han realizado las autoridades en la materia.

Para lograr tales resultados, es necesario que las compañías de seguros posean una estructura adecuada.

Todo comienza con el Consejo de Administración, órgano compuesto por los accionistas de la empresa y por miembros independientes, que es incentivado por la reciente normatividad a estar cada vez más involucrado en la operación de alto nivel de la aseguradora. De esta manera se pretende garantizar una toma de decisión más objetiva, enfocada a cuidar tanto la solvencia como la liquidez de la empresa, principalmente en pro de los intereses de los asegurados.

A este órgano reportan, en forma conjunta con la Dirección General, algunas áreas o estructuras, como Cumplimiento, Riesgos y Función Actuarial, que, junto con los comités, como los de Auditoría y Reaseguro, tienen la misión de informar directamente al Consejo de Administración acerca de la situación operativa de la aseguradora.

A continuación, bajo la Dirección General, se encuentran las áreas similares a las de cualquier otra empresa, como Administración, Auditoría Interna, Capital Humano, Comercial, Finanzas, Jurídico, Mercadotecnia, Operaciones, y Tecnología de la Información. Éstas, sumadas a las áreas especiales, como Suscripción, Siniestros y Reaseguro, componen una institución aseguradora (figura 2).

Cada área requiere la permanente interacción de múltiples profesionistas, como abogados, actuarios, administradores, contadores, economistas, ingenieros, médicos y mercadólogos, entre muchos otros. Ellos, uniendo su talento y esfuerzo al de los agentes profesionales de seguros y los corredores, conforman la sólida y confiable industria de seguros que tenemos en México.

Organigrama Típico de una Aseguradora



Figura 2



Seminario retiro y salud

¿Te estás preparando para tener una vejez digna?

▶ Iris Porras

Reportera

El 1 y 2 de julio se llevó a cabo el Seminario Retiro y Salud 2019, el cual fue organizado por la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores (AMAC), el Colegio Nacional de Actuarios (Conac), y la Asociación Mexicana de Actuarios (AMA). Este evento, desde un enfoque interdisciplinario, abordó las problemáticas nacionales con respecto a la salud y las opciones de retiro que existen en el país.

Día uno

En la ceremonia de bienvenida estuvieron presentes los actuarios Ana María Ramírez, presidenta del Conac, Crisóforo Suárez, presidente de la AMA, y Salim Afiune, presidente de la AMAC, quienes invitaron a los presentes a reflexionar en los temas de retiro y salud como una forma de prevención para el futuro, y a generar un impacto en la toma de decisiones.

El seminario inició con el tema “Enfoques actuariales sobre el retiro y la salud”, presentado por el Dr. Roberto Ham Chande, ganador del Premio Nacional de Demografía 2019, quien habló sobre las estadísticas en materia de envejecimiento y mostró la tendencia mundial del aumento de la población mayor a 65 años, lo cual ocasiona que las personas que forman parte de este grupo de edad tengan una mayor dependencia económica y personal.

De acuerdo con él, el problema es que las pensiones en México no están protegiendo a los adultos mayores, ya que no les proveen de lo indispensable para una vida digna. Para Ham Chande, las pensiones

tendrían que cubrir cuatro aspectos fundamentales, el consumo cotidiano como la alimentación vivienda y vestido; la atención a la salud desde consultas médicas, hospitalización y prevención; cuidados personales; y vida social y entretenimiento.

En otro momento, el Dr. Luis Gutiérrez, director de Instituto Nacional de Geriátrica, intervino con el tema “Aspectos clave de la salud en la etapa activa y en la vejez”. El problema más grande, en términos de edad, es la longevidad, es decir, que estamos viviendo cada día más. Si bien llegar a la vejez depende en gran parte del cuidado personal, en las manos de los gobiernos está que las personas tengamos una vida activa y, en consecuencia, logremos ser adultos mayores más plenos y saludables. Luis indicó que incluso los hombres y las mujeres de 90 años pueden vivir de forma independiente y contribuir al desarrollo de la sociedad.

En su participación, el doctor también habló de la dependencia de los adultos mayores hacia sus familias. Dijo que el gobierno debe intervenir en el cuidado de los ancianos. Además, aconsejó mejorar los niveles de certificación para los cuidadores, así como crear un Sistema Nacional de Cuidados, para mejorar las condiciones de vida de quienes se encuentran en la tercera edad. En la sesión simultánea “Sobre la seguridad en México y la complementariedad necesaria”, los actuarios Carlos Lozano, director de Nathal Actuarios, y Ernesto Rosas, director de Beneficios B4U, afirmaron que la salud es un problema más grande que el de las pensiones. Sin embargo, esto no impidió que Rosas indicara que los retos a enfrentar en temas de seguridad para adultos ma-

yores se relacionan con vivir una vejez sin recursos y con incapacidad física, enfermedad y maltrato por parte de la familia, de la que dependen.

En la sesión simultánea “Determinantes del estado de salud al retiro”, el Dr. Luis Hernández, de FUNSALUD, mencionó que entre los principales problemas de salud en México se encuentran diabetes, cardiopatías, enfermedades del riñón y dolor de espalda baja. Además, se han agregado a las estadísticas las enfermedades afectivas, como demencia, esquizofrenia y violencia. Miguel Ángel del Toro, de Sura Investment Management México, presentó un análisis del crecimiento económico del país, situación que depende de factores internos y externos. Él indicó que, a pesar de que el presidente López Obrador tuvo un acierto con el aumento salarial, se han presentado equivocaciones en salud, generación de empleo e infraestructura. Esto ha hecho que el 60% del sector privado y de los inversionistas consideren que no es un buen momento para invertir en el país. Como factores externos adversos, se encuentran la desaceleración económica mundial y la situación arancelaria de Donald Trump.

En la sesión simultánea “Reto de los seguros al retiro en cada etapa de la vida”, el sector asegurador tuvo el papel protagónico. El Act. Jorge Barba señaló que éste es el momento para que las aseguradoras dejen de crear productos sin pensar en los consumidores y para que las estrategias de comunicación del sector se enfoquen en la capacitación de las personas, con el fin de que éstas reflexionen acerca de la importancia del seguro para la protección de sus bienes. Por otra parte, el Act. Julio Verduzco señaló que hay un bajo acceso al seguro para el adulto mayor y que incluso las aseguradoras le niegan la cobertura, por lo que los actuarios que trabajan en el sector tienen que voltear a ver las necesidades de los beneficiarios y encontrar la manera de reducir el costo de los productos y que no se pierda el negocio que implica la compra de un seguro.

Una de las últimas sesiones simultáneas del primer día estuvo a cargo de la Dra. Ángeles Yáñez, directora de líneas de negocio, riesgos y desarrollo del sector de la AMIS, quien habló del Sistema de Rentas Vitalicias, una forma de ahorro para el retiro con la que actualmente cuentan los trabajadores del IMSS y el ISSSTE. De acuerdo con ella, este sistema, regulado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), les asegura la cantidad ahorrada, les permite

elegir la compañía de su preferencia y les ofrece tanto una mejor participación como un mayor acceso a los servicios financieros. Es importante mencionar que el evento tuvo gratos espacios de convivencia, en los que destacó la presencia de jóvenes de la carrera de Actuaría de diversas universidades, como la UNAM, la BUAP y el IPN. También sobresalió el stand de Principal, consultoría en afores, fondos de inversión y educación financiera, que tuvo un juego electrónico e hizo más ameno el encuentro. Además, el seminario se enriqueció con la presencia de Sura Investment Management México, Skandia y Actuaris, que presentaron sus soluciones en afores e inversiones, productos que pueden mejorar el retiro de los mexicanos.

Día dos

La segunda jornada del seminario comenzó con la sesión plenaria de Federico Reyes Heróles, presidente del Consejo Rector de Transparencia Mexicana, quien presentó una esclarecedora ponencia acerca del gobierno de AMLO. En ella expuso que el presidente está perdiendo credibilidad debido a que ha tomado decisiones con poca seriedad, las cuales han agravado la economía de los mexicanos. Señaló que los recortes a la Salud han afectado tanto a médicos como a pacientes con respecto al acceso a medicamentos. Explicó que la disminución de la calidad del petróleo reduce la inversión. Apuntó que hay una recaída en la formación de empleos. Reyes sin embargo, rescató que somos un país más

crítico y que estamos tomando decisiones frente a esta nueva situación.

Más tarde, en la sesión plenaria “Unidades de pensión”, el Dr. Carlos Noriega, titular de la Unidad de Seguros, Pensión y Seguridad Social de la SHCP, mencionó que los mexicanos requerimos, desde la niñez, más educación en materia financiera, y que cada uno de nosotros debe pensar en cómo va a asegurar su vejez, teniendo en cuenta que cada día se vive más. Advirtió que el trabajador debe conocer cómo funcionan las afores y cuáles son las reformas al Sistema de Pensiones, las cuales están en puerta y, según él, iniciaron desde que el actual presidente estableció las pensiones no contributivas y universales.

Por su parte, la Dra. Catalina Stern Forgach realizó una presentación de la carrera de Actuaría y de la Facultad de Ciencias de la UNAM. Dijo que en la actualidad se requieren profesionales con un alto nivel académico, que puedan ser críticos con base en datos. Después, la Dra. Verónica Montes de Oca, coordinadora del Seminario Interdisciplinario sobre el Envejecimiento en la UNAM, presentó el tema “Envejecimiento Digno y Activo”, donde reflexionó acerca de las políticas públicas en materia económica, social y de salud. Explicó que éstas deben planearse para cada etapa de la vida, pensando en la longevidad, ya que los seres humanos estamos sujetos a diferentes situaciones a lo largo de la existencia, que pueden mejorar o empeorar nuestro envejecimiento, como el acceso a la educación, la desigualdad, la vida familiar, la violencia y la empleabilidad.

En la sesión plenaria “Reforma Laboral y sus implicaciones”, el Lic. Arturo Alcalde destacó que a partir de las nuevas disposiciones habrá una mayor vigilancia de los contratos colectivos, la formación de sindicatos y las condiciones laborales de los colaboradores pues estos no estarán obligados a pertenecer a una asociación de tipo laboral.

En la última sesión plenaria, el Mtro. Gibrán Ramírez, secretario general de la Conferencia Interamericana de Seguridad Social, retomó el concepto de seguridad social y mencionó que, aunque se declaró como un derecho humano, aún hay personas en condiciones vulnerables, sin acceso a servicios médicos y financieros.

Relevancia

De acuerdo con las estadísticas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), se estima que para 2030, la población mayor de 60 años será de más de 20 millones de individuos. Por lo que, las temáticas del Seminario Retiro y Salud 2019 son pertinentes para la toma de decisiones reflejadas en acciones decisivas en el presente, las cuales mejoren las condiciones de salud, economía y bienestar de los mexicanos.

Cuestionar el presente político del país y presentar alternativas para mejorarlo nos llevó a un examen profundo de nuestro contexto. Hablar sobre el uso de tecnologías biomédicas y de la inteligencia artificial, para generar estrategias que beneficien la salud y las condiciones de retiro en el país, nos trasladó a un mundo de posibilidades.

NO ES MÁS RICO EL QUE GANA MÁS, SINO EL QUE SABE GASTAR

Escucha a **Gianco Abundiz Cabrero**



todos los martes y jueves de 9 a 10 am



En línea: www.radiochapultepec.mx

Seguros, pensiones, créditos, fondos de inversión y más...

www.giancoabundiz.com

/GiancoAbundiz

/GiancoAbundiz

GiancoAbundiz





Los directores comerciales hablan...

Estrategias e innovación

La figura que tiene la capacidad de dirigir el equipo de ventas de una compañía recibe, por lo regular, el nombre de director comercial y está capacitado para aportar estrategias a las nuevas campañas que los ejecutivos de cuenta emprenderán. Por ello encabeza el Área de Marketing y está muy ligado a las áreas Creativa y de Comunicación o Difusión.

Si eres agente de seguros, es muy probable que identifiques a tu ejecutivo de cuenta, pero también es importante que conozcas a tu director comercial. En esta edición queremos mostrarte la importancia de éste, para que observes cómo su capacidad tanto de comunicación como de organización influye en el flujo adecuado de información entre el ejecutivo de cuenta y los agentes de seguros, y cómo su conocimiento ayuda tanto a resolver las dudas que surgen como a facilitar el cumplimiento de tareas cotidianas, como la elaboración de cotizaciones, la expedición de pólizas, los cobros, y el llenado o entrega de papeles. Lee lo que cada director comercial opina de las dos preguntas que le realizamos

En relación con la atención a los agentes, ¿qué cualidades debe tener un ejecutivo de cuenta en tu compañía?

Como director comercial, ¿cuál es el mayor reto que debes enfrentar al capacitar a los ejecutivos de cuenta?

Danilo Macedo Cunha

Chief Marketing Officer

Tokio Marine Compañía de Seguros

La primera de la lista, que debe ser interminable, es el respeto. No hay nada más importante que garantizar una excelente relación personal y profesional por medio del respeto.

Las otras cualidades, como la buena actitud, el interés y la determinación, son una consecuencia del día a día de trabajo, en función de la motivación que cada profesional posee y que constituye su característica personal. El conocimiento técnico o comercial son herramientas básicas de trabajo, las cuales son adquiridas a lo largo de la vida profesional y deben permanecer en constante actualización o mejora.

La capacitación es una forma de transferir conocimiento a los ejecutivos, la cual posee fecha y hora para su ejecución. Lo difícil es garantizar que el ejecutivo ponga en práctica los conocimientos adquiridos. Para lograr esto, el líder debe tener mucha determinación y persistencia al acompañar la evolución diaria de los ejecutivos y ofrecerles retroalimentación sobre la aplicación real de sus nuevos conocimientos.

Raúl Tapia Eguiarte

Director de desarrollo de Negocios

GMX Seguros

Nosotros no contamos con ejecutivos de cuenta, sin embargo, considero que el ejecutivo de cuenta ideal debe ser, antes que nada, un buen técnico.

Los agentes requieren de respuestas rápidas y certeras de parte de las aseguradoras, por lo que contar con ejecutivos con un buen entendimiento técnico debe ayudar a satisfacer las necesidades del agente con respecto a los riesgos que quiere asegurar. Directamente soy el encargado de desarrollo de negocios, por lo que creo que debemos lograr un buen entendimiento de los requerimientos de los agentes y una buena capacidad para transmitir éstos a los responsables técnicos.

Hoy es fundamental que el responsable de identificar los negocios potenciales en la relación con los agentes logre hacer pensar al técnico o suscriptor desde un ángulo diferente, es decir, "fuera de la caja".

Jorge Anaya

Subdirector comercial de Banca Seguros y Negocios Especiales

HDI Seguros

En mi caso no atiendo el canal de agentes sino las cuentas directas de la compañía, así que, en ese sentido la mayor parte de mi equipo atiende de forma directa a los clientes en sus instalaciones, es decir, son implants. Por ello, entre sus principales atributos están ser adaptables, brindar atención personalizada y conocer perfectamente las características de cada cuenta.

Javier Hugo Sánchez Mendoza

Director comercial

Prevem Seguros

Debe ser empático y brindar un buen trato durante la recluta, el contacto y el desarrollo de los agentes, referidos por servicio. Debe tener actitud de servicio y estar dispuesto a visitar, capacitar y facilitar el contacto para concretar la venta con la aseguradora, además es importante que cuente con conocimiento de los productos y procesos de la aseguradora, lo cual implica comprender a detalle los procesos y los productos que vende. Debe trabajar con enfoque a resultados.

Homologar la comunicación de información sensible para la fuerza de ventas; supervisar y alinear lo que se transmite a la fuerza de ventas en las capacitaciones; y alinear la actividad comercial de contacto con la fuerza de ventas.

Arturo Fernández Llamosas

Director comercial

ANA Compañía de Seguros

Una sola cosa: actitud de servicio y de colaboración con la fuerza de ventas. Si no cuenta con ella, no le va a funcionar todo el conocimiento que tenga de los productos que comercializa ni la habilidad para convencer a los agentes de venderlos.

De nada sirve ser la persona más capaz, con mayor conocimiento, si no se tiene actitud de servicio.

El negocio de seguros sigue y seguirá siendo un negocio de personas. Por ello, los agentes de seguros, los funcionarios y los colaboradores son el ADN de las aseguradoras. De aquí que la actitud es primordial para hacer negocios en conjunto.

Somos un sector de servicio, así que nunca debemos perder la actitud que por naturaleza exige nuestra labor.

Más allá del reto obvio que implica capacitarlos en las características y el alcance de nuestro producto, se encuentra el desafío de convencerlos de que son la primera puerta de la compañía y de la fuerza de ventas.

Esta labor de convencimiento implica hacerles entender que debemos trabajar en conjunto, porque, si un agente de seguros no se siente atendido por su ejecutivo, pensará que la compañía es mala.

En otras palabras, el mayor reto que hemos enfrentado durante la curva de aprendizaje de los ejecutivos es el tema de la cultura de actitud de servicio que nos jactamos de tener.

Nosotros nos enfocamos en la parte humana para conocer los motores que motivan a cada uno de los ejecutivos a que den todo lo posible por la fuerza de ventas, ya que tenemos claro que todos somos parte de la compañía y, si no damos el máximo, quedamos mal todos, no una sola persona.



Israel Rosillo

Director comercial de la Región Centro

SIS Nova

Las principales cualidades que debe tener son la actitud de servicio, el compromiso, la lealtad y, sobre todo, el conocimiento del producto. En el día a día, creo que lo más complicado es encontrar gente con compromiso y visión, ya que es muy común hallar personas con falta de interés.

Alejandro Bretzfelder

Director comercial

Seguros El Potosí

Debe ser una persona dinámica, que quiera generar negocio y estar en contacto con la fuerza de venta. También debe tener el tacto, la capacidad y la habilidad para cerrar negocios. Además, debe poseer una buena capacidad de manejo de conflictos y ser una persona segura.

Del mismo modo, debe conocer la empresa donde trabaja y los productos que ofrece, así como tener curiosidad para aprender más de ellos. Finalmente, debe ser alguien con calidez humana. En primer lugar, lo más complicado es que el Área de Desarrollo o de Recursos Humanos entienda las necesidades del puesto. Después, el reto consiste en desarrollar las capacidades de los novatos durante la capacitación, y retener el talento.

Rodolfo Peralta

Director comercial y de Mercadotecnia

Dentegra, Seguros Dentales

Lo más importante es la actitud. Es vital que esté dispuesto tanto a capacitarse en los productos que vende como a escuchar a los clientes para poder comprender sus necesidades.

El reto es ser inspirador para los ejecutivos, aprender en la práctica, darles retroalimentación constante y compartir experiencias enriquecedoras para crecer en equipo.

¿Conoces las certificaciones CLI y FSCP?

Son Certificaciones Internacionales que contribuyen a desarrollar habilidades en la venta de Seguros de Vida y amplían el conocimiento en las ofertas de servicios financieros para un mejor asesoramiento.

The American College en alianza con el IMESFAC, han logrado impulsar el incremento de las ventas de cientos de agentes, a través del CLI y FSCP.

Para mayores informes:
Cd. de México
claudia.rodriguez@imesfac.com.mx
Cd. de Monterrey
alejandra.guadarrama@imesfac.com.mx



Frente al asegurado y ante la compañía de seguros

¿Cuál es la función de un ajustador público?

Adriana Oropeza Flores

Directora Editorial, Revista Siniestro

Nuestra siguiente entrevista está enfocada en una de las figuras más importantes que intervienen en los siniestros de daños, cuya capacitación y experiencia puede ayudar al asegurado con la reclamación de un siniestro catastrófico. Nos referimos al ajustador público, representado en esta ocasión por uno de nuestros colaboradores, Carlos Zamudio, de la compañía Mexico Claims and Risk Management.

La pregunta imprescindible, ¿cuál es la función de un ajustador público?

Esta pregunta se puede contestar desde varias facetas, pero me enfocaré en las dos más importantes, la humana y la profesional. En el aspecto humano, el ajustador público es, antes que nada, una figura que brinda certeza y confianza al afectado o reclamante en el momento personal o empresarial más complicado de su existencia, dado que está comprometido el patrimonio y, en el caso de tratarse de una empresa, la continuidad del negocio.

En el ámbito profesional, el ajustador público es un reclamador profesional en el que el asegurado deposita su confianza, porque asume que él conoce mucho más que su agente de seguros y que él mismo, para que pruebe con la mayor exactitud y prontitud posible el alcance tanto del daño material como del perjuicio que le ha devenido por el siniestro. Además, si se considera la amplia gama de servicios que el ajustador público ofrece, como los relacionados con las ingenierías, la contabilidad forense y las cuestiones legales, se sabe por anticipado que él representa la mejor defensa de los intereses del asegurado y la más completa aplicación del contrato de seguro a favor del interesado.

En resumen, el ajustador público es un ente que proporciona, a los afectados por un siniestro, la confianza de que acreditará técnica

y moralmente una pérdida asegurada, para que ésta sea pagada, de forma íntegra y en el menor tiempo posible, por el asegurador.

¿Existe formalmente la figura del ajustador público?

Primero debemos entender que, al hablar de un ajustador, nos referimos a un profesional dedicado al ajuste del Ramo de Daños, donde existe una infinidad de riesgos, como marítimos, agrícolas, ganaderos, automovilísticos y de incendios, por mencionar algunos, es decir, todos aquellos que no entran dentro de los ramos de Vida y Gastos Médicos.

Piensa ahora en que la figura del certificador de daños o averías, bajo la denominación de ajustador, es tan antigua como el contrato de seguros mismo, pero su personalidad formal fue reconocida hasta el 4 de abril de 2013 y este reconocimiento comenzó a tener efectos, bajo la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, dos años después. Así que resulta hasta cierto punto romántico que se haya reconocido legalmente, con cierta clase de personalidad "formal", a quien ejerce como oficio la defensa del asegurado.

Este reconocimiento es sólo simbólico, un título para que las aseguradoras reconozcan la existencia de un similar profesional al ajustador dedicado o externo, aunque usualmente prefieran denominarlo "reclamador", quizá con la intención de asignar una connotación negativa a nuestra labor.

¿Qué diferencias existen entre el ajustador público y el ajustador de una aseguradora?

¡Muchas! La esencial se basa en que no puede disociarse los intereses que cada parte representa y la orientación que tendrán las acciones de cada ajustador. Para no caer en confusión, pensemos en algo inevitable: al ajustador público le paga el asegurado; al otro, la aseguradora. De aquí que sea tan clara la diferencia del actuar de uno con respecto al otro.

El ajustador de compañía debe hacer un ejercicio de autocrítica para aceptar que no está facultado para subsanar y corregir el reclamo recibido del asegurado, sino que "ajusta" en consecuencia,



incluso cuando sabe que está causando un perjuicio al no aceptar la totalidad de los derechos asegurados en el contrato de seguro. No pongo en duda la calidad moral del ajustador de la compañía sino que explico que su propósito profesional es ajustar un reclamo y que, por tanto, se siente "libre de pecado" si el reclamante es incapaz de defender su derecho contractual. La asimetría de este supuesto no es algo propio de su persona sino del entorno creado alrededor de su función.

En el extremo opuesto se encuentra el ajustador público, quien, mediante su conocimiento y capacidad técnica, contable y jurídica, puede ayudar al afectado a perfeccionar todos y cada uno de los derechos emanados del contrato suscrito.

¿En qué casos se recomienda la intervención de un ajustador público?

Ésa es una pregunta que no es fácil de responder. En otras naciones, donde el valor que las personas conceden al tiempo es alto y donde se dimensiona correctamente la especialización de los prestadores de servicios, como el ajustador público, no es inusual que a éste se le ponga a cargo de reclamaciones domésticas, para que recaiga bajo su responsabilidad, no bajo la del agente de seguros, el recuperar el patrimonio amparado por el contrato de seguro.

En cambio, en México, hasta hoy, las reclamaciones asistidas por ajustadores públicos se han limitado a casos complejos o catastróficos, donde no sólo se justifica sino que se torna indispensable la inversión económica del afectado para contar con esa intervención, es decir, para que sea el reclamador quien se encargue tanto de valuar el daño como de enfrentar a diario a la contraparte, los peritos de la aseguradora.

¿Consideras que la labor del agente de seguros es asesorar al asegurado en caso de siniestro?

¡Por supuesto! Ése es un derecho del asegurado. De hecho, hoy es una obligación legal emanada de la Circular Única, pero esta

disposición ni le obliga a integrar una reclamación ni mucho menos a defenderla. Por eso, la coparticipación del intermediario de seguros y el ajustador público es inherente. Ambos defienden el derecho suscrito por medio del contrato.

Finalmente, ¿por qué elegir un ajustador público?

¡Qué interesante pregunta!, pero quisiera replantearla para ti: ¿por qué no elegir un ajustador público? En realidad, no hay limitante para que el asegurado o afectado no recurra al auxilio de terceros que se dediquen de manera profesional a acreditar una pérdida material o un perjuicio financiero con bases probadas y técnicas o procedimientos basados en el conocimiento de muchas áreas que deben dominarse para conseguirlo.

Es claro que, así como un asegurado empresarial se dedica a un giro de negocio y llega a volverse experto en él, el ajustador de aseguradora se consagra a aplicar su experiencia para analizar un reclamo y aplicarle el tamiz del contrato de seguro. Ese asegurado no sabe de integración de reclamaciones y mucho menos del derecho de seguros, sólo entiende que si no continúa la marcha ordinaria del negocio en el menor tiempo posible su mercado va a desplazarse y perderá clientes, así que no tiene tiempo que perder.

Tras un siniestro grave, el asegurado empresarial debe iniciar una reconstrucción; obtener permisos; comprar nuevos equipos, insumos y maquinarias, y tomar decisiones relacionadas tanto con el personal como con muchísimos otros aspectos. Sería ilógico suponer que, a todas estas tareas, puede añadir la reclamación de un seguro. En ese momento, es menos apto para atender diligentemente los detalles finos de acreditar una pérdida, pero no puede darse el lujo de confiar a ciegas en quien o quienes representan a la contraparte. Debe defenderse, pero no recurriendo a un abogado de cobranza, o a un consultor en ingeniería que sólo ha construido obras nuevas, o a un despacho contable que no tiene experiencia para interpretar la aplicación de un contrato de pérdidas financieras, sino a través de un ajustador público.



A tu lado en el momento crítico
para reconstruir tu patrimonio.

VALUACIÓN, ASISTENCIA PERMANENTE, NEGOCIACIÓN DE DAÑOS Y LITIGIO.

informacion@mexicoclaims.com • 52 (662) 2123048 • www.mexicoclaims.com
Oviedo #9, Colonia las Granjas, Hermosillo, Sonora CP 83250.




¡Evita multas y contáctanos!

A partir del 23 de octubre del 2019 STPS comenzará a hacer visitas para revisar los protocolos de Prevención de Riesgos Psicosociales en tu empresa. Sigue la NOM 35 STPS 2018

<http://e2seleccion.net>

 Contacto Empresarial



La profesionalización del ajustador de daños

Para entender un poco más sobre la labor y la importancia del ajustador de daños que otorgan para la evaluación de los siniestros catastróficos las compañías de seguros, entrevistamos a seis profesionales de algunas firmas de ajuste en nuestro país. Ellos, mejor que nadie, nos podrán explicar su labor y los requerimientos para su especialización.

Alfredo Levy y Felipe Elizondo Orihuela

Equity, Mexicana de Ajustes

Tel.: 5579 9537 / atencionclientes@equityajustadores.com

¿Qué tipo de especialización se necesita para ser un ajustador?

Alfredo Levy

Se necesitan diversas especializaciones. Esto depende mucho del tipo de siniestro que se esté atendiendo. Un ajustador puede ser, en primera instancia, químico, biólogo, abogado, contador o ingeniero, por dar algunos ejemplos.

Felipe Elizondo Orihuela

Nuestra profesión es multidisciplinaria, así que, conforme te vas involucrando en ella, más capacitación debes tener. El conocimiento necesario involucra saber un poco o mucho de todo.

Si tuvieras la oportunidad de elaborar un producto para Daños, ¿cómo sería?

AL: Un producto que ampare más, excluya menos y cobre lo adecuado.

FE: La guerra de tarifas ha llevado a que cada vez haya más exclusiones en los productos, por lo que buscaría que el mío cobre lo justo.

Rafael Vargas / Ajustador independiente

Catedrático con más de 40 años de trayectoria

vvargassanders@gmail.com

¿Cuál es la función de un ajustador de daños en las aseguradoras?

El ajustador de daños es una figura que se incorporó al marco legal recientemente, así que necesita mantenerse en capacitación continua, exponer lo que vale y no perder el carácter independiente de la profesión, ya que éste es, ha sido y debe ser su naturaleza.

El ajustador de daños es contratado cuando se presenta la problemática, es decir, cuando ya hay un siniestro encima, para decirle a la gente por qué no se responde, de acuerdo con el contrato firmado, de forma positiva a una reclamación; sin embargo, sería mucho más productivo que fuera contratado cuando el siniestro no está encima, para responder a los planteamientos de un cliente que no tiene idea ni de las condiciones de su póliza ni de los verdaderos requerimientos que debe cumplir para hacerla válida.

Rodolfo Gómez Paredes / Abaco Adjusters

Tel.: 55 6236 2580 / rgomez@abacoadjusters.com

¿El ajustador está legitimado para subsanar y perfeccionar el reclamo insuficiente del asegurado?

Desde mi punto de vista, es responsabilidad del ajustador determinar la causa, realizar una valoración del daño y proponer una indemnización a la compañía de seguros.

En el aspecto de la valoración, considero que es importante incluir todo lo que corresponde al daño provocado por el siniestro, tanto lo que corresponde, como lo que no corresponde a ese daño. Por tanto, es lógico que se corrija la reclamación.

Maricarmen Rodríguez / Senior loss adjuster BA.

Computing Abaco Adjusters • Tel.: 55 6236 2580

¿Qué tan necesario es un ajustador en una compañía con productos de daños?

El origen del ajustador es conocido para todos, se trata de la necesidad de una figura independiente, ajena tanto al asegurado como a la compañía de seguros, que dé validez a la reclamación y aporte transparencia a la reclamación.

Los siniestros catastróficos impactan en todos los sectores, pero las reclamaciones muchas veces no tienen sustento alguno. Hay quienes se han aprovechado de los eventos catastróficos, como los dueños de hoteles, para intentar remodelar sus edificios, cuando el propósito de las pólizas de daños es resarcir el perjuicio. En casos como éste es claramente necesaria la presencia del ajustador.

Alfredo Morales / Director general Maap

Tel.: 5579 4011 / alfredomorales@maap.com.mx

¿Qué le hace falta a la carrera de ajustador para que más personas la encuentren atractiva y se especialicen como ajustadores de daños?

Desafortunadamente muchos colegas iniciaron en este fabuloso mundo de los seguros por ser la única opción que se les presentó. Como toda carrera, necesita desarrollar una actitud y resultar apasionante para que sea estudiada y para que se perfeccione el desarrollo de la misma. Así que lo que falta, en mi opinión, son cursos de difusión y capacitación para el gremio.

¿Qué opinas del ajustador público como contraparte?

Creo que falta mucha asesoría para los asegurados, ya que los agentes en muchas ocasiones se limitan a desarrollar su trabajo por las comisiones que recibirán y no por la asesoría que deben brindar.

Eventos AMASFAC

¡Unidos para crecer!



La Paradoja Tecnológica

Fecha:

Jueves, 25 de julio 2019

Lugar:

Hotel Fiesta Inn Salon D

Sección: Cd. Obregón

Confirmar asistencia:

6441 340030 o 6441 037982

Sesión Mensual Saltillo

Fecha:

Jueves, 25 Julio de 2019

Lugar:

Restaurant Pour L France

Sección: Saltillo

Contacto:

Oscar Dávila / presidencia.seccionssalttillo@amasfac.org
01 844 4851902

Seminario de Alto Nivel Seguro de Vida y Gastos Médicos Mayores

Fecha:

1, 2 y 3 de agosto 2019

Lugar:

Centro Internacional de Congresos de Yucatán

Sección: CDMX y Mérida

Contacto:

Cdmexico@amasfac.org
Margarita Sandoval
52077900
Gabriela Casares
01 999 2863763
contacto@amasfacmerida.org

XI Foro de Siniestros AMASFAC SLP

Fecha:

22 y 23 de agosto 2019

Lugar:

Hotel María Dolores

Sección: San Luis Potosí

Contacto:

Raúl Zacarías
zacariasflores13@yahoo.com.mx
01 4445118910

Congreso Cancún 2019 "Seguros: El futuro ya es el presente"

Fecha:

10 y 11 de octubre 2019

Lugar:

Hotel Courtyard, Marriot

Aeropuerto Cancún

Sección: Cancún

Contacto:

Axel Garcia Valenzuela
presidencia.seccioncancun@amasfac.org
019982713892

XII Congreso Internacional Amasfac 2019 "Herramientas para el futuro... hoy"

Fecha:

3 y 4 de septiembre 2019

Lugar:

Hotel Camino Real Polanco
CDMX

Sección: Todas las secciones

Contacto:

55142090

eventos@amasfac.org

Evolucionando juntos hacia el futuro

Fecha:

17 y 18 de octubre 2019

Lugar:

Metropolitan Center

Monterrey, N.L.

Sección: Monterrey

Contacto:

amasfacmonterrey@gmail.com
(81) 8115 2900 ext.170

XXII Torneo de Golf AMASFAC 2019

Fecha:

4 de noviembre 2019

Lugar:

Club de Golf Bellavista

Sección: Todas las secciones

Contacto:

55142090
eventos@amasfac.org

XXIII Semana de la Previsión y Responsabilidad

Fecha:

1 al 4 de noviembre 2019

Lugar: Todas las secciones

Contacto:

55142090
eventos@amasfac.org

ESTE REGRESO A CLASES...



¡NUESTRAS PÓLIZAS TIENEN
REGALO!



Estrena una mochila al contratar
tu póliza de auto con cobertura
Amplia o Amplia+10.

Participa en nuestras
redes y obtén
OBSEQUIOS INCREÍBLES



Vigencia del 1 de agosto al 10 de septiembre del 2019 o hasta agotar existencias.

*Participan pólizas nuevas, emitidas y pagadas durante la vigencia de la promoción, con coberturas **Amplia, Amplia+10 o Limitada** con forma de pago de **contado**. No participan pólizas que no cumplan con las bases de la promoción, pólizas de servicio público, motos, flotillas ni Responsabilidad Civil (RC USA, RC Básica Estandarizada y RC Obligatoria). No. CNSF-S0089-0290-2019/CONDUSEF-003664-05. Para mayor información comunícate al 800.999.1606 o visítanos en tu sucursal más cercana.



#EstasEnBuenasManos



www.anaseguros.com.mx

800.999.1606



Grupo
Valore