RIESGO & Seguros

PANAMÁ

Día Mundial del Seguro

14 de Mayo



APROSEPA

LA NUEVA GENERACIÓN

SEGUROS FEDPA, S.A

"La Fuerza Protectora"
100% Panameña



En el **Día Mundial del Seguro**, reafirmamos nuestro compromiso de brindarte **la mejor protección para ti y tus seres queridos.**

Con solo unos clics en **www.segfedpa.com**, asegura tu futuro desde cualquier lugar de forma rápida y sencilla. ¡Protege lo que más importa hoy mismo!"



FEDPA | ASISTENCIA

Al solicitar tu asistencia vial, te ofrecemos seguimientos del proveedor en tiempo real.

. Ofrece datos del proveedor.
. Ubicación exacta.
. Tiempo estimado de llegada.

Contáctanos

6320-8722 303-2466

@fedpaseguros

Regulado y supervisado por la superintendencia de seguros y reaseguros de Panamá.

RIESGO & Seguros PANAMÁ

CONTENIDO

02 Editorial

04 El emprendimiento en Panamá

06 Seguro de Vida para personas seropositivas ¿Es posible?

08 La póliza 3D

12 Pasión y perseverancia

14 Como la IA esta impactando la industria de los seguros

16 Los lideres nacen, crecen y se reproducen

18 Como somos lo logramos

21 El cannabis medicinal: Una esperanza para pacientes como yo en Panamá

23 Haz que funcione tu negocio ya, cuidando las finanzas de este

25 Margen de solvencia de una compañía de seguros

27 25 años creando necesidad de cobertura y cristalizando lágrimas

Junta Directiva 2019 - 2024

Carlos Eduardo Hinestroza T.
Presidente

Lucy de Candanedo
Ier. Vicepresidente

Jahir Vásquez
2do. Vicepresidente

Ligia Plata
Fiscal

Massiel Oro
Tesorero

María Luisa Ruiz
Secretaria

Noel Trujillo
Vocal

Roberto Stanziola
Vocal

Juan Carlos De Gracia
Vocal

Créditos de Producción

PSG, Publicidad, S.A.

Tel. 385-9552
mercadeopsg@psgpublicidad.com
ventaspsg@psgpublicidad.com
www.psgpublicidad.com

APROSEPA
LA NUEVA GENERACIÓN

Editorial

Lógica de la acción colectiva



Por: Carlos Hinestroza
Presidente de la Junta Directiva
APROSEPA (2019-2023)

El 14 de mayo de 1946, en la ciudad de New York, se celebró la primera conferencia hemisférica en materia de seguros, en la que se abordó el tema del Rol de las Asociaciones de productores de seguros, **la lógica de la acción colectiva.**

La acción colectiva se refiere a la acción realizada en conjunto por un grupo de personas cuyo objetivo es mejorar su condición y lograr un objetivo común. Es un término que tiene formulaciones y teorías en muchas áreas de las ciencias sociales, incluidas la psicología, la sociología, la antropología, la ciencia política y la economía. Naturalmente los seres humanos vivimos asociados a un grupo; Familiar, comunitarios, religioso, escolar y también profesional. El grupo profesional en este caso **es el gremio**, que te brinda herramientas para desarrollar tus competencias y habilidades que te hacen crecer cada día.

Nuestro objetivo principal como gremio, es mantener a todos los actores de nuestra industria, formados, informados y actualizados en los temas mas relevantes que nos competen como profesionales.

Somos creyentes en la mutua colaboración, que tiene que vencer el paradigma del individualismo que muchas veces no te permite avanzar.

La Asociación de Productores de Seguros de Panamá (APROSEPA), seguirá brindándoles a todos los actores agremiados y no agremiados, herramientas necesarias para el crecimiento humano mediante nuestros seminarios y las ediciones de nuestra revista: Riesgo y Seguros. Y junto a los gremios panameños que formamos parte de COPAPROSE, haremos una industria aseguradora cada vez más prospera y eficaz.

Exhortamos a todos los corredores de seguros a que se agremien, y recordemos que nuestra actividad es muy importante para el crecimiento y fortalecimiento de nuestro hermoso y querido Panamá.

CARLOS HINESTROZA
Presidente Junta Directiva

FELIZ DIA MUNDIAL DEL SEGURO



DÍA MUNDIAL DEL SEGURO

14 DE MAYO

En el Día Mundial del Seguro, queremos tomarnos un momento para agradecer a cada uno de nuestros clientes.

¡Gracias por permitirnos ser parte de tu seguridad y tranquilidad!

assa
el león azulado

Porque tú nos **inspiras** a **Dejar Huellas**

IFS
INTERAMERICANA
DE FIANZAS Y SEGUROS

Supervisado y Regulado por la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá

El emprendimiento en Panamá



Por: Ronald Chang
Chang Holding Corp. Abogado
Corredor de Seguros
214-3500 / 6112-3427

El emprendimiento en Panamá ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, convirtiéndose en un motor clave para el desarrollo económico del país. Las cifras aproximadas dice que la economía se mueve en un 48% en base al comercio informal o emprendimientos.

Panamá se ha convertido en un destino atractivo para emprendedores de muchas nacionalidades que ven nuestro país como una economía sólida debido al Dólar. Una de las principales ventajas de emprender en Panamá es su estabilidad política y económica.

El país cuenta con un sistema legal sólido y una infraestructura moderna, lo que facilita la creación y el crecimiento de empresas. Además, Panamá se encuentra en una posición geográfica privilegiada, lo que lo convierte en un centro logístico y de negocios para América Latina y el Caribe, sumado a que tenemos un centro bancario fuerte.

Otro factor que impulsa el emprendimiento en Panamá es su ambiente empresarial favorable. El gobierno ha implementado políticas y programas para fomentar la creación de empresas y apoyar a los emprendedores, mediante AMPYME y las sociedades de emprendimientos. Existen incentivos fiscales, programas de financiamiento y asesoría especializada para aquellos que deseen iniciar un negocio en el país.

Además, Panamá cuenta con una fuerza laboral altamente capacitada y multicultural. El país es hogar de varias universidades reconocidas internacionalmente, lo que garantiza el acceso a talento local e internacional. Esto permite a los emprendedores encontrar y contratar a profesionales calificados para impulsar el crecimiento de sus empresas. En cuanto a los sectores de emprendimiento más prometedores en Panamá, se destacan el arte, la gastronomía, turismo, la tecnología, la logística entre otros.

El turismo es una industria en crecimiento constante, con una gran demanda de servicios y experiencias innovadoras. La tecnología también ha experimentado un auge en Panamá, con startups emergentes que se enfocan en áreas como la inteligencia artificial, la ciberseguridad y el comercio electrónico. En el ámbito de la logística, Panamá se destaca por su famoso Canal, que conecta los océanos Atlántico y Pacífico. Esto ha generado un importante hub logístico y de transporte, lo que ha impulsado el desarrollo de empresas relacionadas con la cadena de suministro y la distribución. Por último, los servicios financieros también son un sector clave en Panamá, con un centro bancario internacional que atrae a empresas y profesionales del sector.

En resumen, el emprendimiento en Panamá ofrece numerosas oportunidades para aquellos que desean iniciar su propio negocio. Con un entorno favorable, una ubicación estratégica y un ambiente empresarial favorable, el país se ha convertido en un destino atractivo para emprendedores de todo el mundo. Panamá ofrece un terreno fértil para el crecimiento y la innovación empresarial.

Un muy feliz día del

SEGURO

les desea el equipo de

VIVIR Seguros



Hoy celebramos la protección que brindan los seguros a las familias panameñas y a quienes lo hacen posible: nuestro equipo, socios estratégicos y clientes.

¡Gracias por su apoyo y compromiso!

(+507) 380 3700 I 390 0555 I 6215 8787

www.segurosvivir.com.pa

La Regional de Seguros

14 DE MAYO

DÍA MUNDIAL DEL SEGURO

"En La Regional de Seguros, nos unimos a está celebración, nuestro compromiso proteger a nuestros asegurados, brindando planes y beneficios acorde a sus necesidades



www.laregionaldeseguros.com

ASISTENTE VIRTUAL 6300-5737

Seguro de vida para personas seropositivas ¿Es posible?



Por: Constantino Kafaltis
Vicepresidente Adjunto
Mercadeo Vida
Cía. Internacional de Seguros, S.A.

Durante muchos años ha sido evidente y constatable la discriminación de la que han sido objeto las personas que por circunstancias de la vida han resultado positivas a la prueba de VIH. El desconocimiento ha jugado un papel muy importante en dicha construcción social que prácticamente condenó a los individuos seropositivos a prejuicios que por años ocasionaron una especie de muerte psicológica y social que precede a la muerte física; y el seguro de vida no fue la excepción.

Es sabido que la ciencia ha avanzado y sigue avanzando. Asimismo los estados también han procurado legislar en favor de la no discriminación e igualdad ante la ley de las personas infectadas, a fin de procurar la dignidad humana, el bienestar, la inclusión social, los derechos y la atención integral de las mismas, iniciativa que en nuestro país está contenida en la Ley No. 40 del 14 de agosto de 2018, la cual entre otras cosas, prohíbe la exigencia de la prueba de VIH como requisito automático de asegurabilidad para optar por un seguro de vida.

Hasta hace poco tiempo era sencillamente impensable que una persona infectada con el VIH aspirara a un seguro de vida, no por discriminación o por trato injusto, sino por las condiciones aún desconocidas por la ciencia para determinar con certeza las consecuencias reales de la infección, lo cual automáticamente lo convierte en un tema de estricta suscripción de riesgos, exactamente igual que cualquier otra condición que pueda comprometer la salud y la vida de un ser humano.

Así como la ciencia y las normativas han avanzado, también en materia de seguros de vida se ha dado un paso adelante. Lo que antes no era posible hoy día podría ser evaluable y hasta asegurable en algunos casos. Si bien la norma prohíbe la exigencia de la prueba de VIH como requisito automático de asegurabilidad, no exime al propuesto asegurado de decir la verdad al momento de solicitar un seguro de vida, ya que el no hacerlo conllevaría la nulidad del contrato de acuerdo a lo establecido en el Artículo 1000 del Código de Comercio de la República de Panamá. En ese sentido, la declaración de salud veraz y completa dará las luces necesarias al evaluador de riesgos para solicitar cualquier requisito que estime necesario a fin de determinar la asegurabilidad o no de un prospecto seropositivo.

Para estos casos, muy probablemente la aseguradora necesitará evaluar, entre otras cosas, la carga viral y el CD4 históricos desde el momento del diagnóstico, pruebas de hepatitis b y c, así como cualquier otro requisito que se estime necesario; igualmente es muy probable que se exija que haya transcurrido un periodo mínimo de tiempo desde el diagnóstico, lo cual ayudará a evaluar el aspecto evolutivo de la infección y se pueda determinar un posible pronóstico de la misma.

No obstante lo anterior, lo más importante es que hoy día así como existe la posibilidad de que una persona seropositiva lleve su vida de forma normal y en igualdad de condiciones que el resto de los individuos, también existe una luz de esperanza para que pueda aspirar a obtener un seguro de vida para proteger sus activos más valiosos, principalmente a su familia.



¡Feliz Día del Seguro!

Para todos los que protegen sueños, inspirándonos a decirle is a la vida.

Internacional de Seguros

@intdeseguros

www.iseguros.com



Planes de Salud Individual

Sagicor Care

PROTECCIÓN A TU ALCANCE

280-0200 hola@sagicor.com

Plaza Obarrio, PB sagicorpanama

Decarga el app de Telemedicina* en AppStore y PlayStore

*Exclusivo para Asegurados de Salud de Sagicor Panamá

Regulado y Supervisado por la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá.

Sagicor

Compañía de Seguros



La póliza 3D

Por: Patricio Garriga
Ajustador Independiente de Seguros
Resolución No. OAL-168

La 3D, significan deshonestidad, desaparición y destrucción cubre:

I. **Deshonestidad del empleado** por pérdida de dinero, valores y otras propiedades que pueda sufrir el Asegurado debido a cualquier acto fraudulento o deshonesto de cualquiera de sus empleados, actuando solo o en complicidad con otros.

Excluye equipo, mobiliario, mercancías y demás bienes muebles. Puede ser incluidas bajo otras condiciones y exclusiones. El faltantes de inventarios está excluida, por ser un problema común en la mayoría de las empresas que manejan inventario físico. cuyas causas principales suele ser una combinación de erros administrativos, daños, deterioro, robo y otros.

Las empresas están expuestas a un sin números de factores externos que alcanza pérdidas importantes en sus finanzas. También encontramos riesgos internos como el fraude, falsificación y deshonestidad, donde participan subalterno(s) o en complicidad con personas externa(s) a la organización. Los bancos cuentan con la poliza Bankers blanket bond (BBB), también conocida como fianza general de fidelidad, que hace frente a estos riesgos de fraude, falsificación, deshonestidad y afines.

Por lo general estas pólizas son facultativas, con condiciones y exclusiones, según lo que el cliente solicite. Para las Instituciones Financieras, como, cooperativas, financieras, casa de empeño, centros de pagos y otros tipos de negocios se ofrecen contratos de seguros que amparan estas acciones desleales de su(s) empleado(s) ya sea en complicidad con persona(s) ajena(s) a la empresa, conocida como 3D, con características similares a la que brinda la BBB.

Es fundamental que los Asegurados, Agentes de seguros, tenga presente la definición de **dinero** y valores según poliza. Hemos observado que se confunden habitual con cualquier objeto o propiedad. Para esclarecer, dinero significa, dinero, moneda, billetes o notas bancarias y oro en barras, cheques de viajero, cheques certificados y órdenes de pago mantenidas para venta al público y,

Valores significa todos los documentos negociables y no negociables o contratos que representen dinero incluyen timbres fiscales o estampillas en uso corriente, fichas con valor monetario y billetes, pero no incluye dinero, ni mercancías, ni mobiliarios ni productos de cualquier clase.

La cobertura no se aplicará a ningún Empleado, que haya cometido un acto fraudulento o deshonesto antes o después de la fecha de su ingreso a la Compañía y que el Asegurado, tenga conocimiento o información de dichos actos. Igual, la póliza no está destinada hacia director(es), dignatario(s), depositario(s) o representante(s) autorizado(s) de cualquier Asegurado ya sea que actúe solo o en colusión con otro(s).

De tener conocimiento o se descubra una pérdida o cualquier incidente que pueda dar lugar a un reclamo por pérdida el Asegurado, debe señalar específicamente el Empleado(s) causante(s) de dicha pérdida, y la compañía pagará al Asegurado cuando exista una sentencia en firme de las autoridades competentes. Esto no siempre es así, algunas Aseguradoras indemnizan antes del fallo en firme, con la reserva, si la sentencia es a favor al empleado(s), el Asegurado devolverá íntegramente el dinero pagado o en aceptación de los autores del hecho y acuerdo saldar lo adeudo.

Cuando el, Asegurado no puede designar el Empleado(s) específico(s) que causo tal pérdida, el Asegurado tendrá, el beneficio siempre y cuando las evidencias presentadas comprueben razonablemente, a juicio de la Compañía, que hubo un acto desleal de algún empleado(s).

II. Pérdida dentro del Inmueble o Local:

Se ampara la pérdida de dinero o valores ya sea por destrucción, desaparición, hurto, o la sustracción no autorizada y delictuosa de los mismos, siempre que esto ocurra dentro del inmueble o local bancario o locales con vigilancia armada permanente y con equipos de seguridad aprobados por la Aseguradora.

La cobertura se extiende a cubrir el intento de robo o robo con forzamiento, cuando señala la sustracción no autorizada y delictiva del mismo, de igual modo ampara los daños inmueble o local que el Asegurado sea, propietario o civilmente responsable de tales daños. Incluye el forzamiento a caja fuerte a causa robo o intento de robo o asalto al local cuya puerta estaba equipada con una cerradura de combinación y de los cuales quede seña visible. Incluso, el forzamiento de una gaveta o caja de dinero o caja registradora con cerraduras.

III. Pérdidas Fuera del Inmueble o Local:

Cubre pérdida de dinero o valores por destrucción, desaparición, hurto o la sustracción no autorizada y delictuosa fuera del inmueble o local, mientras los mismos están siendo llevados por un mensajero o por cualquier compañía que opera vehículos blindados.

La cobertura se excluye:

(a) El acto de dar o entregar dinero o valores en cualquier intercambio o compra;
(b) Bebido a errores aritméticos o de contabilidad o a omisiones;
(c) Extravío de manuscritos, libros de contabilidad o registros, expedientes y documentos.

El mensajero comúnmente son víctimas de Robo, Atraco, Asalto, mediante el uso de violencia o amenaza de violencia pone en peligro su vida mientras traslada de un lugar a otro, la propiedad asegurada fuera del inmueble o local. Con fin de apoderarse del contenido que transporta. Puede ser mensajero, el Asegurado o un socio del Asegurado o cualquier Empleado que esté debidamente autorizado por el Asegurado para el cuidado y custodio de su patrimonio que trasladada fuera del inmueble o local. En la mayoría de estos delitos, la información es asistida desde adentro del local.

Los mercados, con el esfuerzo de procurar que información no se filtre el Asegurado, programa los viajes a intervalos regulares y por rutas del mensajero o los mensajeros, que realizan estas actividades. En caso de la compañía, que opera vehículos blindados al servicio del Asegurado son objeto de Robo, Atraco, Asalto, que intervenga el uso de violencia o amenaza de violencia, cuando se encuentre fuera del local. Esta poliza actuara en exceso de perdida dejada de pagar por la poliza en custodio de cualquier compañía que opere vehículos blindados.

IV. Giros, Cheques de Viajeros y Papel Moneda Falsificado:

Ampara pérdida debido a la aceptación de buena fe, en cambio por mercancía, dinero o servicios, de cualquier giro postal o de una compañía de expreso, emitido o supuestamente emitido por cualquier oficina del correo o compañía expresos, si tal orden de pago no fuera pagada a su presentación, o debido a la aceptación de buena fe, en el curso normal de las transacciones del negocio, de papel moneda falsificado de curso legal en la República de Panamá.

En nuestros medios la introducción de billetes falso es muy común en los establecimientos, a pesar de que existen dispositivos que detecta si el billete(s) es falso), pero se ingenian para su introducción, principales billetes de bajas dimensiones para no levantar sospechas. Este tipo de perdidas pueden ser recuperadas bajo esta cobertura.

V. Falsificación de Documentos de Depósitos.

Cubre pérdida por la cual el Asegurado o cualquier banco incluido en el formulario o documento de "Evidencia de Pérdida del Asegurado" y en el cual el Asegurado mantenga cuenta corriente o de ahorros, como sea el caso según sus intereses, pueda tener por la falsificación de firmas o la alteración de, sobre o en cualquier cheque, giro o pagaré, letra de cambio o semejante promesa, orden de pagar cierta suma de dinero, hecha o girada por o girada sobre el asegurado o da entender que fue hecha o girada tal como se manifiesta anteriormente incluyendo:

(a) cualquier cheque o giro que se haya hecho o girado en nombre del Asegurado, pagadero a una persona ficticia y endosado a nombre de dicho beneficiario ficticio;
(b) cualquier cheque o giro obtenido en una transacción directa con el Asegurado, o por cualquiera que estuviera personificando a otra y hubiera sido hecho o girado pagadero a tal persona así personificada, y endosada por cualquier otra que no fuera la persona así personificada; y,
(c) cualquier cheque de planilla, giro de planilla u orden de planilla hecho o girado por el Asegurado, pagadero al portador a un beneficiario nombrado y endosado por cualquier otra persona que no sea el beneficiario nombrado, sin autorización de tal beneficiario, sea o no que cualquier endoso mencionado en (a), (b) o (c), sea una falsificación según las leyes de la República de Panamá.

Los facsímiles de firmas reproducidas mecánicamente son tratados en la misma forma que las firmas manuscritas. La cobertura está dirigidas a las pérdidas por falsificación o alteración fraudulenta de cheques, letras de cambio, giros, aceptaciones, órdenes de retirada, certificados de depósito, cartas de crédito y giros postales, ya sea emitido en su nombre o a su favor que sea una falsificación según las leyes de República de Panamá.

Sin duda, la firma está considerada un elemento esencial de todo documento, por tal motivo, los falsificadores buscan otros modos de delinquir, como cuando existe dos cheques con el mismo número y aparentemente, de la misma chequera.

Sin embargo, uno de ellos es autentico, pues el cliente tiene el original en blanco o ya girado con otras características, el otro imita el prototipo que del auténtico pero el papel no es original y esta(s) firma(s) y demás condiciones de giro falsa, simulando al titular de la cuenta.

Para aplicar a la póliza 3D, el Asegurado habrá de completar una solicitud que le facilitará la Aseguradora, la cual, formará parte integral de la presente póliza, el cuestionario logra alcanzar:

- Las principales actividades del negocio.
- Cantidad de sucursales o agencias y sus ubicaciones,

Sobre controles internos:

- ¿Cantidad de empleados en total y por sucursales o agencias?
- ¿Si cuenta con reglas o instrucciones escritas sobre todos los aspectos de su negocio, que serán mantenidas y aplicadas y que definen claramente las funciones de cada empleado?
- ¿Están orientadas las funciones de cada empleado de modo que a ningún empleado se le permitirá controlar una operación del principio al fin?
- ¿Se efectúan cambios irregulares y sin previo aviso en el cargo de los empleados dentro de una clase determinada de tareas?
- Se requiere que cada empleado tome vacaciones por lo menos 2 veces al año.

Sobre auditoria:

- ¿Existe un departamento de auditoría interna?,
- ¿Cuenta con manual de "Auditoria y procedimientos de control?
- ¿Cuántos empelados trabajan en el departamento de Auditoría Interna?
- ¿Se práctica auditorias sorpresas?
- ¿Qué frecuencia se llevan a cabo auditorías internas completas?
- ¿Abarca la auditoria todos los locales, incluso los centros e instalaciones de computadoras?

Esta solicitud es la base de contrato de seguro por lo que la información debe ser cierta y certificada que no se omitido o altere lo declarado.

Existe aspectos significativos que destacar, tales como:

- La fecha del descubrimiento de las perdidas, comúnmente no se revela en el mismo momento que ocurren, sino al tiempo, pueden ser descubierta por sospecha e irregularidades en los procedimientos, o por auditoria sorpresa, realizadas a los puestos, por eso que es imperativo que el empleado tome sus vacaciones (1) vez al año.
- Se admiten las perdidas si son descubierta a más tardar un (1) año después de la terminación de la vigencia de la poliza y hubiese ocurrido estando vigente la poliza, o sea, te cubre las perdidas ocurridas hasta 2 años, pero es fundamental que la poliza este vigente al descubrimiento del delito.

- El límite de responsabilidad no será acumulativo en periodo en periodo.
- El Asegurador y su Agente deben estar pendiente de los cambios que se ejecute que no menoscaba la información suministrada en el formado original. De ser así; dar aviso por escrito a la Compañía para evitar limitaciones en caso de reclamo.
- Al tener conocimiento o se descubra una pérdida que pueda dar lugar a un reclamo por pérdida, el Asegurado dará aviso por escrito de este, presentando denuncia judicial contra el fiado o empleado y dentro de los cuatro (4) meses posteriores a dicho descubrimiento, pruebas pormenorizadas de la pérdida debidamente autenticadas, si así lo solicitare la Compañía.
- Ninguna acción en contra de la Compañía tendrá lugar después de (90) días de haber entregado todas las evidencias de la pérdida reclamada.



Pasión y Perseverancia
Vida con propósito





Por: Lic. Guillermo Ford / Socio-Director
Departamento de Gerencia
Alianza de Seguros, S.A.

Se encendía, como en cualquier otro día de un adolescente, aquella chispa por hacer algo, no tener que depender, de pedir a los padres para llevar a cabo sus planes, salir con amigos, novia o compartir en sana convivencia, más esto con el fruto de su esfuerzo.

Transcurría junio del año 1977, cuando después de compartir sus ideas con el papa sobre cómo llevar adelante aquellos sueños, este le propone que mejor porque no intenta en los seguros, profesión en la que este último había estado inmerso desde el nacimiento de este joven novato.

Luego de una oferta casi que surreal, este soñador apuesta que la suya será la idea perfecta, sin darse cuenta de que había sido seducido, sin saberlo, en un mundo nuevo, mágico, sin fronteras, con posibilidades infinitas, hasta donde la imaginación lo llevase y donde solo dependía de cuanto estuviera verdaderamente comprometido con sus metas, con su propósito.

La oportunidad se convirtió en realidad, trabajo para una aseguradora donde aprendió y entendió la belleza del negocio y su importancia para las personas y los negocios. Habiendo absorbido en aprendizaje todo lo que se le brindaba, comprendió que aún era poco su conocimiento, inscribiéndose en estudios universitarios del negocio para así afianzarse en la materia.

No había pasado mucho cuando su padre le ofrece ser parte de la empresa que tenía junto con socios, cuya experiencia fue enriquecedora tanto por la calidad de ese equipo, socios y colaboradores que permitieron iniciar una segunda etapa, así como

el nuevo mundo que se le abría, la oportunidad de la venta, aquella visión de ver a nuestros semejantes como son, con sus aspiraciones y necesidades, siendo parte de sus familias y empresas.

Para entender mejor la oportunidad, decide adentrase, estar inmerso en la literatura sobre el tema, así como en el estudio de las personas, su comportamiento, deseos, motivaciones y necesidades.

Como poder ser un buen asesor si no a través de ser alguien comprometido con aquellos a quienes asesora y sirve, sino a través de una verdadera empatía, conjugando sus valores y principios para con los demás, donde privaba siempre brindar lo que requiere el cliente, aunque la venta no resultase o fuese de poco valor monetario.

Luego se asocia con su padre en una nueva aventura, terminando en otra más ambiciosa con nuevos socios la cual lleva ya 25 años. Todo este maravilloso andar, se convirtió en una pasión donde la gente fue primero, proponiéndose como meta lograr nuevos prospectos y clientes.

No termina este caminar sino en amistad y en acuerdo con todos aquellos que le brindaron la oportunidad de convertirlos en clientes, así como colegas de la industria de quienes absorbió y se nutre de conocimientos y valores, todos y cada uno de los dias que se levanta a disfrutar de la pasión que lo nutre, le da vida.



La vida cambia y evoluciona. Se adapta, crea, se es disruptivos e ingeniosos buscando nuevas formas de lograr prospectos y generar ventas. Perseguir la anhelada eficiencia y productividad, con metas claras y alcanzables, utilizando la tecnología a su favor para que trabaje para uno, no ser dependiente pero integrado si a lo nuevo, útil a nuestros propósitos.

Ser independientes, trabajando duro, generando riqueza para colaboradores, clientes y porque no, para uno mismo. Cuidando el patrimonio ajeno como si fuera propio y disponiendo del propio como mejor parezca a nuestra semejanza.

En una historia como está el protagonista puede ser cualquiera de nosotros, quien la haya vivido persiguiendo anhelos, cumpliendo sueños. Lo importante es haberla vivido bien, haciendo lo mejor por los demás y gozándosela en el camino.

Si se vive con pasión, perseverando en busca de la felicidad, se había logrado una vida con propósito.



Cómo la IA está impactando la industria de los seguros



Por. Juan Carlos De Gracia

La inteligencia artificial (IA) está causando un gran impacto en el sector de los seguros, transformando radicalmente la forma en que los corredores y aseguradoras interactúan con los asegurados, tramitan los siniestros y gestionan las operaciones.

La IA ha conquistado el sector asegurador, siendo la tecnología más empleada en proyectos digitales durante los últimos años. Su capacidad para analizar datos de manera eficiente, identificar patrones y predecir riesgos la convierte en un activo invaluable para las aseguradoras. Desde la automatización de procesos hasta la personalización de productos, la IA está transformando fundamentalmente la forma en que operan las compañías de seguros. Si bien la IA lidera el camino, el manejo del big data también desempeña un papel crucial en la transformación digital del sector. La capacidad para procesar grandes volúmenes de datos históricos y extraer insights significativos permite a las aseguradoras y corredores de seguros tomar decisiones más informadas y ofrecer experiencias personalizadas a los asegurados. La combinación de IA y big data abre nuevas oportunidades para mejorar la eficiencia operativa y la experiencia de los asegurados.

Además, la tecnología de IA está ayudando a detectar fraudes y a mejorar la atención al asegurado mediante servicios de chatbot conversacional. Las posibilidades de la IA en el sector de los seguros no han hecho más que empezar, lo que abre el camino a una mayor innovación e impacto en un futuro próximo.

Gracias a esta tecnología, las aseguradoras y corredores de seguros pueden reducir costes a nivel operacional y tomar decisiones más inteligentes sobre la tarificación de productos y la suscripción de coberturas. También puede ayudarles a ofrecer a los asegurados una mayor precisión, un servicio más rápido y mejores servicios personalizados.

La automatización impulsada por la IA también minimiza el sesgo humano en la toma de decisiones y ayuda a que procesos como la gestión de siniestros sean más eficientes, reduciendo así los tiempos de procesamiento y los errores. La automatización de procesos impulsada por la IA en el sector de los seguros ofrece innumerables ventajas tanto a las aseguradoras como a los asegurados:

¡No es de extrañar que tantas empresas y corredores de seguros estén empezando a adoptarla!

TRIDEX PANAMA
INTERNATIONAL LOSS ADJUSTERS & SURVEYORS

Felicidades en el Día Mundial del Seguro

Empresa panameña con más de 44 años de experiencia en ajustes de seguros de riesgos diversos, fidelidad, aviación, CAR, inspecciones de averías de carga y casco marítimo.

Latin American Insurance Loss Adjusters of the year-2019









Supervisado por la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá

LLOYD'S Agency

addvalora Global Loss Adjusters

Contáctanos:
Teléfono: +507 202-2222
Email: panama.riesgos@tridexpanama.com
panama.maritimo@tridexpanama.com

Web: www.tridexpanama.com
Ubicación: Calle 50 y 68 San Francisco,
Edificio Torre 50, Piso 3, Panamá Rep. de Panamá

COSISA
Consultoría de Sistemas de Información, S.A.

E-COSE
Sistemas de Corredores de Seguros Web

Más de 40 años en la Industria de Seguro.

SEGURO?

Deja en manos del Sistema E-Cose, el control de tus clientes, pólizas, vencimientos, pagos, reclamos y más....

E-cose, Sistemas para corredores de seguros, donde tú tienes el control.



info@cosisa.com
www.cosisa.com teléfono (507) 302-3800

Los líderes nacen, crecen y se reproducen



Por: Arnolfo La Vitola M.
Director Asoc de Pan American Life de Panamá
Member of MDRT

Siempre he objetado que los vendedores no se hacen sino que nacen siendo vendedores.

Por muchos años en el entorno asegurador he entrevistado a muchas personas para la carrera de seguros con diferentes perfiles: jóvenes, adultos, de diferentes estratos sociales, de la ciudad capital, del interior del país, con experiencia en seguros o bien sin conocer absolutamente nada sobre el tema.

Pero lo que sí es cierto, es que en cada una de las personas que buscan entrar en el mundo de los seguros como corredor de seguros trato de encontrar líderes (personas que sobresalgan).

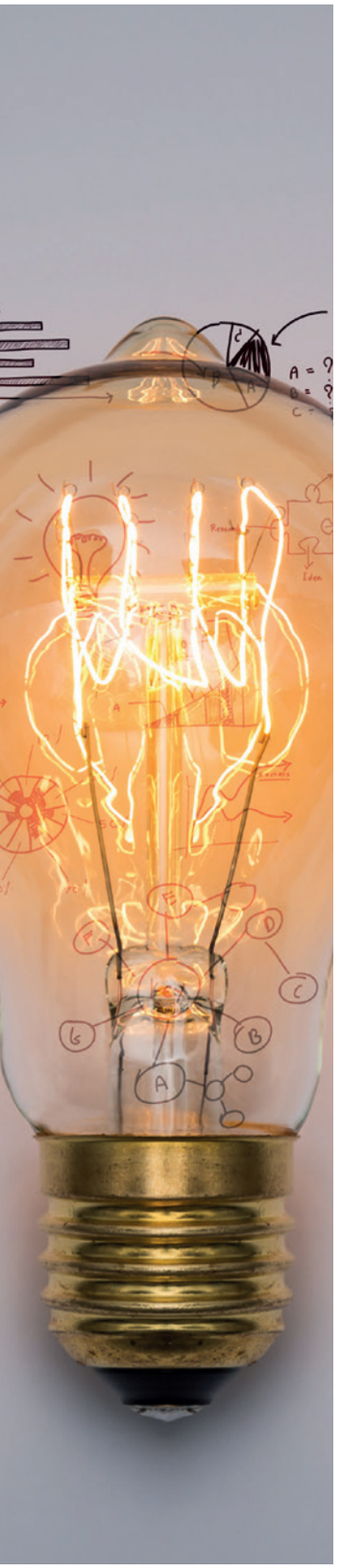
Un líder en el campo de los seguros es alguien que ejerce influencia y liderazgo entre sus colegas, ya sea a nivel personal o dentro de un equipo. Este individuo generalmente tiene la capacidad de tomar decisiones estratégicas, inspirar a otros, y dirigir eficazmente a su equipo para lograr los objetivos y metas de la organización en el sector de seguros. Estos puntos son básicos para filtrar candidatos en la carrera.

Hay que estar claro que el corredor de seguros no es un simple vendedor. El corredor de seguros como tal, es un vendedor de productos intangibles. Por ende, la venta de los mismo se hacen más difíciles, pues se deben tener cualidades natas como seguridad, empatía, actitud positiva, profesionalismo y sobre todo creer en lo que está ofreciendo.

Un corredor de seguro líder es alguien que no solo alcanza sus objetivos de ventas, sino que también inspira a otros y establece un estándar alto de desempeño. Un líder es experto en comunicación y tiene habilidades sólidas de negociación. Además, es proactivo, se adapta fácilmente a los cambios y están constantemente buscando formas de mejorar y crecer en su campo.

Siempre he dicho que **“LOS LÍDERES, NACEN, CRECEN Y SE REPRODUCEN”.** En otras palabras, un buen asesor de seguros para ser exitoso debe rodearse de líderes, de personas exitosas, personas que sobresalen en la sociedad o bien en el entorno asegurador, de todos aprenderán y de todos obtendrán un beneficio que aportar a su propio perfil.





Para ser líder el primer paso a seguir es **"VENDERSE PARA VENDER".** Qué significa eso? pues bien, darse a conocer de una manera positiva y profesional. Crear su propia marca, resaltar, sobresalir y darse a conocer. Este es el primer paso de iniciación para ser un líder en los seguros. El segundo paso son las redes, muchos critican que no es conveniente exponerse demasiado en las redes por el simple hecho de obtener cientos de "like" o comentarios. Estamos claro que todo en exceso es malo pero utilizando bien las redes obtedran su cometido.

Venderse en las redes le atraerán ventas y eso les ayudará a crecer. Claro, que la exposición en las redes debe muy cuidadosa: donde estoy, con quien estoy y como estoy. "Recuerden al exponerse en las redes... **UDS NO PERSIGUEN, UDS ATRAEN.**

El siguiente paso es exponer tus conocimientos o experiencia en seguros para reforzar esa seguridad entre tus amistades y conocidos y crear interés en ellos en lo que ofreces. Recordemos que al ofrecer un seguro el prospecto comprará en lo que tú crees y si demuestras confianza y seguridad en lo que ofreces, el precio siempre quedara en segundo plano.

Por eso, podremos observar que los vendedores de éxito, considerados líderes en el entorno asegurador, no necesariamente son aquellos que venden cantidad sino calidad. Son aquellos que se sienten seguros en lo que están ofreciendo y sus clientes se sienten atraidos en adquirir sus seguros a través de ellos.

Por ende, un líder se debe rodear de otros líderes, aprender de ellos, ser como ellos, vestirse como ellos , hablar como ellos y ser exitosos como ellos, para lograr crear una imagen de éxito.

Un líder en seguros no es un simple vendedor. Es un asesor financiero, es un psicólogo, es un psiquiatra, y sobre todo un amigo de sus clientes. Siempre he dicho que los mejores amigos de un asesor de seguros son sus propios clientes. Con tus amigos pierdes el temor en vender y creas seguridad en lo que ofreces.

Eso me ha llevado siempre a valorar la teoría de que para ser grande uno debe proponérselo, de lo contrario siempre serás pequeño y uno más del montón y ser un simple vendedor de pólizas sin esperanzas de sobresalir en el entorno asegurador.

Ahora bien, estemos claros, que los líderes son personas comunes igual que tú o yo, con la única diferencia que tienen hambre de ganar dinero, que no se escudan en sus temores y complejos sino que por lo contrario son extrovertidos capaces de ser siempre el alma de cualquier convivio, congreso o reunión del entorno asegurador. Mientras más te des a conocer más confianza tendrás en ti mismo de perder el temor y ser un nombre y no un corredor de seguro más.

El líder se reproduce pues se rodea siempre de otros líderes o personas de éxitos para sentirse seguro de su entorno profesional. Un líder llega a su etapa cumbre cuando ya no necesita vender porque los clientes llegan a él para comprarle. En otras palabras se llega a sustentar de que **"YO NO VENDO A MI ME COMPRAN"**

Así que si estás seguro de que deseas ser un líder en el entorno asegurador no dejes de crecer y sobresalir pues los clientes están esperando por ti no por un vendedor de pólizas.

Como Somos LO LOGRAMOS



Por: Alexis Mazzo
Vicepresidente de Mercadeo y Comercial
Interamericana de Finanzas y Seguros



Desde tiempos inmemorables siendo una de las ..características que nos definen es que somos gregarios y nos interesa el poder desarrollar relaciones y para eso importante el conocer como se comportan las demás personas y se han dedicado innumerables horas a investigar sobre el tema siendo uno de los primeros, Hipócrates y a partir de él, otros científicos e investigadores alrededor del mundo en diferentes tiempos y con diversos grupos de estudios han concluido: que todos los seres humanos caemos dentro de 4 compartimientos. Por temas de derecho de autor y como justificación a sus investigaciones les han dado diversos nombres a los comportamientos, sin embargo, cuando revisamos las descripciones de cada uno de ellos, son muy parecidas.

El conocimiento de estos comportamientos, hoy en día en que las empresas están abocadas a ofrecer, como elemento diferenciador, el servicio al cliente; cobra mucho valor el hecho de que nuestros equipos de trabajo integren en su “caja de herramientas” esta teoría, la pongan en práctica en el día a día y tengan mayor posibilidad de impactar positivamente la comunicación, el trato y por ende la fidelización de los clientes internos y externos.

Teoría (DISC)

La Teoría de los comportamientos que vamos a explicar es la desarrollada por William Moulton Marston, nos permite reconocer mi estilo de comportamiento y el estilo de los demás, observando como la gente se mueve y las cosas que dicen, dándonos una guía para saber como tratarlo, comunicarme y entender su comportamiento brindándonos la oportunidad de tender “puentes de oro” que nos fortalecerá las relaciones. Los cuatro comportamientos se dividen dos por cada hemisferio del Neocórtex y son los que dan origen a su nombre:

Hemisferio:	Izquierdo	Derecho
Estilo de comportamiento:	Dominante Concienzudo	Influyente Estable

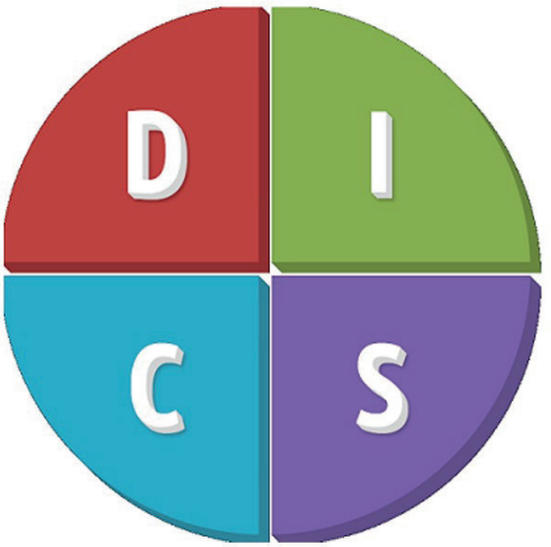
Características

Dominante:
Función principal: Dar órdenes, tomar el control, se enfoca en los objetivos. Es el encargado de la misión y resolver problemas

Influyente:
Función principal: Desarrollar relaciones, optimista y energético, se enfoca en lograr resultados con la gente utilizando su elocuencia. Es el encargado de desarrollar la visión.

Estable:
Función principal: Cuidar de los miembros del equipo, se enfoca en el bienestar de las personas, vela por ambientes de trabajo amigables. Es el encargado de apoyar a los demás

Concienzudo:
Función principal: Adherirse a los procesos establecidos en la empresa y garantizar que todos los sigan, es supremamente ordenado y precavido. Es el encargado de desarrollar procesos, procedimientos y controles.



ENTENDAMOS ESTOS 4 FACTORES:

DOMINANTE:

- Les gusta tener fuerza y poder para que las cosas pasen. Son personas que se ponen un reto y lo logran. Son arriesgadas y generan movimiento.
- Son decididos, directos, competitivos y responsables.
- Son muy buenos para tomar decisiones rápidamente, no les importa si no son populares sus decisiones, sino que logren el resultado esperado.
- Búsqueda y logro de resultados.
- Pueden ser poco diplomáticos, les cuesta seguir procesos, no son muy buenos para conciliar y tiene oportunidad de mejora desarrollando su orientación al servicio.

INFLUYENTE:

- Personas alegres, con mucha energía, extrovertidas, les gusta el reconocimiento, sentir que son aceptados en un grupo
- Son muy buenos para relacionarse, por eso mismo se les facilita generar influencia, son optimistas por naturaleza y hacen que las personas los sigan.
- Son carismáticos, hacen que la gente se sienta bienvenida.
- Trabajan por y para las personas, siempre piensan en la parte social.
- Como oportunidades de mejora podrían trabaja su orientación al detalle, hacer seguimiento, seguir normas, procesos y hacer procesos de análisis.

ESTABLE:

- Busca seguridad, le encanta ayudar, siempre está al servicio de los demás.
- Son personas muy leales, saben escuchar, trabajan muy bien en equipo. Lo que empiezan lo terminan, son pacientes, discretos y buscan la conciliación.
- Como oportunidades de mejora podrían trabajar en la toma oportuna de decisiones, ya que buscan que todos estén de acuerdo e invierten mucho tiempo en lograrla y cuando eso pasa la decisión es extemporal. No les gustan los cambio y pueden llegar a ser posesivos con las amistades. Les cuesta la orientación al resultado, sin embargo, son excelentes seguidores.

CONCIENZUDO:

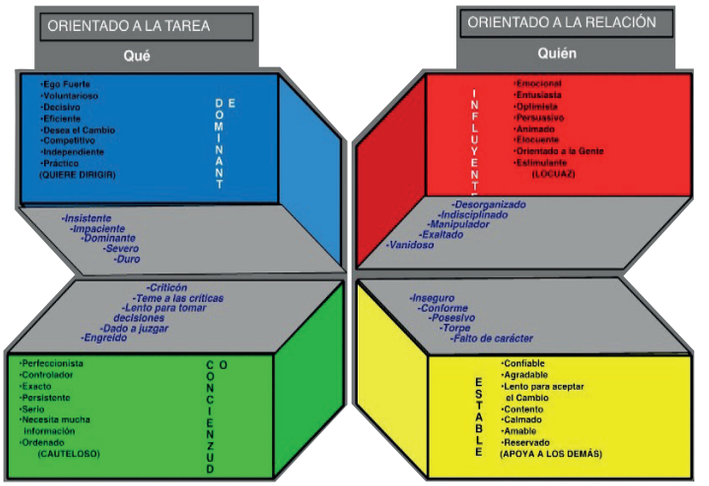
- Todo lo miden bajo el prisma de la lógica. Necesita seguir procedimientos y cumplir políticas.
- Son personas muy preparadas, les gusta mucho estudiar, les gusta especializarse, les gusta leer, informarse siempre y cuando lo consideren útil.
- Promotores naturales de sistemas con gran control de calidad y disposición para buscar información. Son muy analíticos.
- Como oportunidades de mejora y en su afán de buscar la solución perfecta pueden sufrir de parálisis por análisis y son muy meticulosos. Todo lo que escuchen deben investigar y conocer de donde sale la información.
- Como oportunidades de mejora podrían trabajar en su habilidad de relacionarse con otras personas y generar motivación. No son muy buenos para comunicarse.

Esta metodología utilizada para diferentes aplicaciones nos permite generar conciencia para darnos cuenta de por qué actuamos y actúan las demás personas de determinada manera. La idea es entender los diferentes tipos de comportamiento y como aportan o dificultan el poder desarrollar mejores relaciones, trabajo en equipo, desarrollo del liderazgo, generar impacto e influencia en las personas en general lo que nos dará ambientes de trabajo agradables y enfocados .

El ser humano percibe su entorno o ambiente primero por una dispocisión al nacer luego, juega un papel importante el ambiente que genera sus creencias, educación y experiencia que se van desarrollando a través del tiempo.



Estilos de Comportamiento



Donde se puede aplicar el DISC

- Recursos Humanos y en los procesos de selección
- Procesos de desarrollo personal y profesional.
- Procesos de mejora de liderazgo y estilos comunicativos.
- Formación y gestión de equipos de trabajo.
- Ventas y servicios de atención al cliente.
- Entorno familiar

Es importante resaltar que ningún comportamiento es bueno o malo, cada uno tiene su grado de expertis. Conocer mi estilo de comportamiento y el de los demás nos da la oportunidad desarrollar los demás.

En el ámbito laboral nos permite tener a la persona adecuada en la posición correcta, potenciando sus habilidades y desarrollando en ella el liderazgo.

Al conocer tu perfil de comportamiento proporciona muchos beneficios a nivel personal y profesional, es tu punto de partida para tu desarrollo, pues te permite autoconciencia de lo bueno y malo de tus comportamientos, trabajar tus puntos débiles para que sean una fortaleza y así poder potenciarte, tus reacciones en diferentes circunstancias.

El cannabis medicinal: una esperanza para pacientes como yo en Panamá



Por: Luris Higuera

Introducción

Me llamo Luris Higuera y soy paciente de artritis reumatoide, fibromialgia, lupus y artrosis de cadera desde hace más de un cuarto de siglo. Durante años, he luchado contra el dolor crónico y la fatiga, lo que ha impactado significativamente mi calidad de vida. He probado numerosos tratamientos tradicionales, pero con resultados mixtos y, a menudo, con efectos secundarios no deseados. Fue entonces cuando descubrí el potencial del cannabis medicinal. Al principio, estaba escéptica, pero después de investigar y hablar con otros pacientes, decidí darle una oportunidad.

Mi experiencia con el cannabis medicinal

En el año 2019, los médicos me recomendaron que no debía utilizar AINES (antinflamatorios no esteroideos) y el uso de opiáceos me causaba un gran malestar y estaba en un estado de somnolencia desesperante. En esos momentos, en Panamá se llevó a cabo el primer evento de cannabis medicinal y junto con otros miembros de la Fundación de Artritis Reumatoide de Panamá, decidimos convertirnos en activistas para hacer realidad el uso médico del cannabis.

Aun siendo ilegal, comencé con una dosis baja de aceite de cannabis y gradualmente la fui aumentando bajo la supervisión de un médico en el extranjero. Poco a poco, comencé a notar una diferencia. El dolor y la inflamación se redujeron significativamente, y mi energía aumentó. El cannabis medicinal no me ha curado, pero me ha dado la oportunidad de vivir una vida más plena y significativa. Puedo realizar actividades que antes me eran imposibles, como pasar tiempo con mi familia y amigos, hacer ejercicio y tener una mejor calidad de vida.

Marco regulatorio del Cannabis Medicinal en Panamá

Junto a la Fundación de Artritis Reumatoide de Panamá y la Fundación Buscando Alternativas, comencé mi carrera como activista, participé activamente en la creación de la ley para la legalización en Panamá del cannabis para el uso medicinal, que fue ratificada el 13 de octubre de 2021 y también tuve la oportunidad de participar en la reglamentación de la ley, que se firmó el 1ero de septiembre de 2022.

Lamentablemente, hasta el mes de abril de 2024, aún no es posible la utilización legal del cannabis medicinal en Panamá. La ley 242 regula que solamente se puede tener hasta siete (7) licenciatarios con la capacidad de realizar el ciclo completo del producto para fines medicinales: importación, siembra, producción, extracción, distribución, venta, exportación y reexportación.

En mayo de 2023, se publicaron las bases para la convocatoria que cerró el 18 de septiembre de 2023, en un proceso transparente publicado en la página web del MINSA. Hubo una participación de 14 aspirantes y el 15 de enero de 2024, se publicó la lista de las siete empresas que cumplieron con los requisitos.

Lamentablemente, impera más el dinero y los beneficios personales sobre la ética, moral y bien común, por lo que tres empresas han detenido el proceso de licitación. Esas empresas no cumplieron con los requisitos exigidos en las bases publicando, perjudicando de esta manera a los cientos de miles de pacientes que nos podemos beneficiar de esta opción terapéutica.

Por otro lado, aún se tienen temas por definir tales como la regulación que acepte dinero de cannabis en el sistema bancario nacional, la trazabilidad del producto, docencia a médicos, registro único de pacientes.

Aunado a esto, todos los puestos designados en los diferentes consejos y programas de cannabis medicinal están supeditados a posiciones designadas por el Ejecutivo, de tal manera que con el cambio de gobierno, pareciese que seguiremos esperando para tener acceso sano, seguro, sostenible y accesible al cannabis medicinal.

Beneficios del cannabis medicinal para pacientes en Panamá

El dolor no espera, y es por eso que a pesar de la situación actual, decidí utilizar el cannabis medicinal para encontrar alivio en esta alternativa terapéutica. El cannabis medicinal tiene el potencial de ayudar a pacientes con una amplia gama de condiciones, incluyendo:

- Dolor crónico
- Espasticidad
- Náuseas y vómitos
- Pérdida de apetito
- Ansiedad y depresión
- Epilepsia

Reflexiones finales

El cannabis medicinal ha sido un verdadero cambio en mi vida. Me ha dado la esperanza de un futuro mejor, libre de dolor y con una mayor calidad de vida.

Animo a todos los pacientes que padecen enfermedades crónicas a que investiguen el potencial del cannabis medicinal para sus diferentes patologías. Es importante recordar que cada persona es diferente y que lo que funciona para uno puede no funcionar para otro. Es fundamental consultar con un médico calificado para obtener asesoramiento individualizado.

El cannabis no es una panacea ni lo cura todo, lo que sí hace es controlar el dolor para que puedas tener una mejor calidad de vida.

Llamado a la acción

Es importante que continuemos abogando por un mayor acceso al cannabis medicinal para pacientes en Panamá. Necesitamos más investigaciones, más educación y un proceso de obtención de licencias más simplificado. Juntos, podemos hacer que el cannabis medicinal sea una realidad para todos los pacientes que lo necesitan.

Nota: Esta ponencia es solo un ejemplo y debe ser adaptada a su experiencia personal y a la información más reciente sobre el cannabis medicinal en Panamá.



Haz que funcione tu negocio ya, cuidando las finanzas de este



Por: Myrja Ceballos
Consultora de PYMES y Emprendimiento Sostenible.
Especialista en Metodologías Ágiles para PYMES y Emprendedores.

¿Estás listo para llevar tu negocio al siguiente nivel? No permitas que las finanzas sean un obstáculo. Es hora de tomar el control y hacer que tu empresa prospere. Sigue estas estrategias clave y verás cómo tu negocio despega.

Primero, establece un presupuesto detallado. Conoce tus ingresos y gastos al dedillo. Así tomarás decisiones acertadas, ya sea para invertir, adquirir activos o cualquier otro movimiento financiero. Un presupuesto bien elaborado es tu brújula hacia el éxito.

Segundo, separa tus finanzas personales de las comerciales. Abre cuentas bancarias exclusivas para tu negocio. Esto te permitirá llevar un control preciso de cada centavo que entra y sale. Además, identificarás rápidamente dónde se van tus recursos y podrás ajustar el rumbo.

Tercero, implementa un sistema de contabilidad sólido. Usa software especializado o contrata a un experto. Una contabilidad ordenada es sinónimo de una empresa saneada y libre de estrés financiero.

Pero no te detengas ahí. Gestiona de forma eficiente tu flujo de efectivo. Establece políticas de cobro y pago que aseguren tu liquidez. Recuerda, el dinero en movimiento es la sangre que mantiene a tu negocio con vida.

Diversifica tus fuentes de ingresos. No dependas solo de las comisiones de seguros. Explora servicios complementarios como asesorías o capacitaciones. Así tendrás múltiples vías para generar ganancias.



Controla tus gastos con mano firme. Identifica y elimina los innecesarios. Negocia precios y busca opciones más económicas sin comprometer la calidad. Cada centavo ahorrado es una inversión en tu futuro.

Invierte en marketing efectivo. Destina un presupuesto adecuado para atraer nuevos clientes y mantener a los fieles. Una estrategia de marketing inteligente es la llave para el crecimiento sostenible.

Gestiona el riesgo financiero con anticipación. Prepárate para imprevistos como recesiones o cambios regulatorios. Un plan de contingencia te dará la tranquilidad necesaria para enfrentar cualquier tormenta. Aprovecha las deducciones fiscales disponibles para corredores de seguros. Maximiza tus beneficios y reinvierte en tu negocio. Cada centavo cuenta.

Finalmente, no dudes en buscar asesoramiento profesional. Expertos financieros, contadores y asesores empresariales pueden brindarte la guía que necesitas para tomar decisiones informadas y alcanzar el éxito. Recuerda, el camino hacia un negocio próspero comienza con el control de tus finanzas. Sigue estas estrategias y verás cómo tu empresa despega hacia nuevas alturas. ¿Estás listo para hacer que funcione?

Myrja Ceballos MOLINAR

Mi Empresa Mi Visión

Te ayudo a construir negocios rentables y sostenibles en el tiempo.

@Myrja Ceballos Myrja Ceballos Myrja Ceballos

Margen de solvencia de una Compañía de Seguros



El margen de solvencia es un conjunto de recursos (patrimoniales) que una compañías de seguros de be tener con relacion a los riesgos que asume, con el objetivo de minimizar la probabilidad de quiebra. Se trata de una medida que indica la capacidad de una aseguradora para hacer frente a sus obligaciones financieras a largo plazo. El margen de solvencia es un elemento clave para evaluar la estabilidad y viabilidad de una compañía de seguros, ya que proporciona una visión de su capacidad para cumplir con los pagos de indemnizaciones y cubrir los riesgos asumidos. En este sentido, resulta imprescindible comprender y analizar en profundidad el margen de solvencia en el contexto de la industria aseguradora.

El margen de solvencia se refiere a la diferencia entre los activos disponibles y los pasivos exigibles de una compañía de seguros. Es un indicador financiero esencial para evaluar la capacidad de una aseguradora para hacer frente a sus compromisos financieros. Este margen actúa como un colchón de seguridad que garantiza la solvencia de la compañía y su capacidad para hacer frente a los pagos de pólizas, siniestros y otros compromisos financieros. La definición precisa del margen de solvencia varía según la regulación de cada país y puede diferir entre distintas compañías de seguros.

Importancia del margen de solvencia en una Compañía de Seguros

El margen de solvencia tiene una significativa importancia en una compañía de seguros debido a que asegura la estabilidad financiera de la entidad. Una adecuada cantidad de margen de solvencia asegura que la empresa tenga suficientes recursos disponibles para hacer frente a sus obligaciones en caso de siniestros o catástrofes. Además, el margen de solvencia es fundamental para generar confianza tanto en los clientes como en los accionistas, ya que demuestra la capacidad de la compañía para cumplir sus obligaciones a largo plazo. Asimismo, el margen de solvencia es un indicador utilizado por los reguladores para evaluar la salud financiera de las aseguradoras y para establecer requisitos mínimos de solvencia que deben cumplir.



Resultados de margen de solvencia mínimo requerido en la República de Panamá

DESCRIPCÍON	MARGEN DE SOLVENCIA MÍNIMA REQUERIDA	PATRIMONIO TÉCNICO AJUSTADO	EXCEDENTE (INSUFICIENCIA) EN PATRIMONIO ACTUAL
2020	200.873.739	1.127.733.442	926.859.702
2021	233.030.749	1.175.491.115	942.460.366
2022	240.499.698	1.079.132.019	838.632.321
2023	274.712.346	1.261.846.182	987.133.836



Feliz Día Mundial del Seguro

mercadeopsg@psgpublicidad.com
ventaspsg@psgpublicidad.com

www.psgpublicidad.com

Feliz Día del Seguro
a todos nuestros clientes y colegas de la industria



En este día especial, celebramos el **compromiso de proteger lo que más valoras.** Gracias por confiar en nosotros para **salvaguardar tus sueños y bienestar.**

Juntos, construimos un **futuro más seguro.**

multibank seguros

www.**multibankseguros**.com.pa | **Panamá:** 340-9721 | **David:** 774-2619 | 6836-9721 |

25 Años creando necesidad de cobertura y cristalizando lágrimas…



Desde los inicios de mi carrera profesional en la Industria del Seguro a mis cortos 25 años, siempre tuve la visión de querer convertirme en dueño de mi propio negocio, pero más que eso, lo que verdaderamente me atrapó fue ponerme en los zapatos de mis prospectos asegurables, y sobre todo en los momentos en que un Contrato Póliza se hace efectivo (Servicio de Post Venta). Entender esto tomó varios años, y sobre todo darme cuenta que estar al servicio de los demás se convertiría en el verdadero Propósito de mi vida.

Sin darme cuenta el tiempo ha pasado muy rápido, y a lo largo de todos estos años hay muchas anécdotas que contar, pero la que nunca se me olvida es la frase célebre que me dijo mi respetada colega ELIZABETH MASTELARI: "El Corredor de Seguros es la Champagne de los Vendedores". Sorprendido le pregunté porqué de su afirmación, y su respuesta muy certera fue: "Porque crecen tan rápido como la espuma".

Lic. Alexander Luna
OPTIMUS En Seguros - CEO / Especialista en RRHH
Tel. 344-5592 I Móvil 6673-0929
Instagram: @optimusenseguros_
facebook: Optimus En Seguros

Tanta impresión causó esto en mi que rápidamente mi cerebro lo procesó y quedó grabado para siempre. Y muy humildemente puedo decir que mi colega tenía razón. No ha sido un camino fácil, pero puedo ver concretado los resultados en muchas cosas, con la constancia, el esfuerzo, el empeño y dedicación hacia esta profesión de la que me enamoré profundamente.

OPTIMUS Seguros



Fue así cuando poco a poco me identifiqué profundamente y me especialicé en seguros de Ramos de Personas, principalmente en Seguros de Vida. Para mi concepto este tipo de contrato se puede ofrecer siempre y cuando conozcamos verdaderamente las necesidades de cobertura de nuestro prospecto, habiendo hecho un análisis previo con información objetiva y motivacional. Hacer esta tarea no es trabajo fácil, pero siempre y cuando sepamos el verdadero valor de nuestras funciones, el cierre de la venta será efectivo.

Ser un cristalizador de lágrimas, no es más que ese papel que nos toca jugar cuando nos acercamos al familiar del occiso, y que aunque no podamos reparar la pérdida humana ni devolverle el familiar a los beneficiarios de la póliza, si podemos ser ese apoyo para quienes les toca seguir adelante con los compromisos financieros, gastos de colegiatura, servicios públicos, alimentación, y sobre todo de cuidados médicos.

Jamás vamos a dejar de sentir dolor por la pérdida de un ser querido, pero el solo hecho de saber que en vida ese cabeza de familia se preocupó por el bienestar de los suyos y por querer brindarles la misma calidad de vida en su ausencia, son el mejor gesto de amor que puede haber hacia aquellos personas que dependen moral y económicamente de El o Ella.

Hoy en día con la nueva Era Digital, la figura del Corredor de Seguros especialista en Ramos de Personas está casi por desaparecer, porque con las nuevas herramientas tecnológicas se ha perdido ese acercamiento face to face con el cliente, simplificando todo a una cámara frente a un computador. El negocio de seguros es un negocio de personas, y no podemos dejar perder de vista que los que nos antecedieron vendieron seguros de vida con una tableta debajo del brazo. Esa gente que se convirtió en mi fuente de inspiración cuando apenas empezaba a formar parte de la Industria, me enseñaron el verdadero valor de esta Carrera, y el amor que hoy día siento por ella.

Cuidemos con vehemencia lo que tanto trabajo nos ha costado, y sigamos siendo portadores a las nuevas generaciones, de que la tecnología nos ayuda a simplificar procesos, pero no a CREAR NECESIDADES.

Me despido con este artículo no sin antes agradecer muy profundamente a aquellas personas que creyeron en Mi, y que me convirtieron en lo que hoy día soy: Bety Cijon (World Wile Medical), Lizbeth de Voitier (ASSA Cía. de Seguros), Librada González (L J Seguros y Asoc.) y el Sr. Alberto de Paz (Q.E.P.D.)





APROSEPA
LA NUEVA GENERACIÓN

Invitación APROSEPA

Tiene el honor de invitar a sus miembros a la Conferencia Hablemos de Vida y Salud

Temas:
Vida

Seguro de Socios y Hombre Clave

Persistencia

Suscripcíon

Salud: Doble Cobertura

Preexistenvias

LUGAR
HOTEL TRYP PANAMA CENTRO

FECHA
5 JUNIO 2024

HORA
8:00 a.m.

+507 6671-4539

info@aprosepa.com

Hotel Tryp By Wyndham, El Cangrejo, Salón Mallorca

¡Feliz Día del Seguro!

En este día especial, queremos celebrar contigo y recordarte que te cubrimos todo el año. Tu seguridad y tranquilidad son nuestra prioridad, y estamos aquí para protegerte en cada momento.

¡Gracias por confiar en nosotros!



Banesco Seguros

@banescosegurospa | www.banescoseguros.com.pa

Regulado y Supervisado por la **Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá**