

# RIESGO & Seguros

PANAMÁ



DÍA DEL CORREDOR DE SEGURO  
25 DE OCTUBRE

## Contenido

- 02 Editorial
- 05 Por que no es viable devolver el 50 % de la prima a los asegurados en el ramo de auto que no utilicen su póliza
- 08 Los principios del seguro
- 12 La tecnología como herramienta para controlar el blanqueo de capitales
- 14 El asesor de seguros : un puente hacia la protección en América Latina
- 17 El relevo generacional
- 19 Seguros de Salud- Seguros de Auto, la Mutualidad y los Resultados Técnicos en Panamá
- 21 La rueda de la vida
- 24 Transformación digital en la industria aseguradora: Reflexiones importantes
- 26 De Proveedor a Dueño: Revoluciona tu Negocio de Seguros
- 28 Tu situación financiera es un diagnóstico de lo que llevas dentro

Carlos Eduardo Hinestroza T.  
Presidente

Lucy de Candanedo  
1er. Vicepresidente

Jahir Vásquez  
2do. Vicepresidente

Ligia Plata  
Fiscal

Massiel Oro  
Tesorero

María Luisa Ruíz  
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](mailto:mercadeopsg@psgpublicidad.com)

[ventaspsg@psgpublicidad.com](mailto:ventaspsg@psgpublicidad.com)

Nuestra nueva ubicación: Avenida Augusto Samuel Boyd, Edificio Hotel Tryp Panamá Centro, Oficina de Administración.

Editorial

# Día del Corredor de Seguros



**Por: Luis Enrique Bandera**  
Superintendente de Seguros y  
Reaseguros de Panamá

El Día del Corredor de Seguros es una ocasión especial para destacar la labor de estos profesionales, quienes desempeñan un papel clave en el desarrollo del sector asegurador y en la protección de los ciudadanos. Los corredores de seguros no solo son intermediarios; son asesores de confianza que guían a personas y empresas en la toma de decisiones para su protección y bienestar.

En mi calidad de Superintendente de Seguros y Reaseguros de Panamá, quiero reconocer el esfuerzo y la dedicación de los corredores de seguros. Su labor trasciende la comercialización de pólizas; ustedes brindan tranquilidad, respaldo y seguridad a la población panameña, velando por sus intereses y protegiéndolos ante los riesgos inevitables de la vida.

Asimismo, deseo recalcar la importancia del corredor de seguros como un eslabón fundamental en la cadena de valor de la industria. Estamos en un momento de transformación, marcado por la digitalización, la evolución de los riesgos y las nuevas expectativas de los consumidores. Estos cambios plantean grandes desafíos, pero también ofrecen oportunidades para mejorar y elevar los estándares del servicio que ofrecemos. Es fundamental que, como corredores de seguros, se mantengan en constante capacitación y actualización, para estar a la vanguardia de las demandas del mercado.

Deseo reafirmar nuestro compromiso y les invito a seguir con paso firme para que juntos fomentemos un entorno regulatorio moderno y eficiente que garantice la competitividad y profesionalización del sector. Y de este mismo modo podamos construir un mercado asegurador más inclusivo, accesible y robusto, capaz de enfrentar con éxito los retos del futuro.

A todos los corredores de seguros, les extiendo mi más sincero agradecimiento por su invaluable labor y mis felicitaciones en este día especial.

# Por que no es viable devolver el 50% de la prima a los asegurados en el ramo de auto que no utilicen su póliza



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

La póliza de automóvil es un contrato entre el asegurado y la compañía de seguros que ofrece protección en caso de riesgos cubiertos por la póliza. Una de las preguntas frecuentes entre los asegurados es; por qué las aseguradoras no devuelven las primas pagadas en los casos en que no se utilice la póliza.

## A continuación 5 razones:

### 1. Naturaleza del Seguro:

El seguro de automóvil no es un producto de ahorro, sino de protección. Cuando una persona paga una prima, está comprando una tranquilidad que cubre potenciales riesgos. Así, aunque no se haya producido un accidente, la prima pagada garantiza que, en caso de que ocurra, el asegurado estará cubierto, lo que justifica la no devolución de las primas.

### 2. Costos Operativos de la Aseguradora:

Las compañías de seguros tienen costos significativos asociados a la

administración de las pólizas, que incluyen la evaluación del riesgo, la atención al cliente, personal, mantenimiento de oficinas, la gestión de reclamaciones y el mantenimiento de reservas, para cubrir siniestros futuros, además los impuestos y tasas inherentes al negocio. Estas operaciones requieren financiación constante, independientemente de si el asegurado ha tenido o no un siniestro.

### 3. Incertidumbre del Riesgo:

Los seguros funcionan en base a la mutualización del riesgo. Cuando un asegurado paga una prima, se está sumando a un pool que cubre a otros asegurados que pueden tener accidentes. La no devolución de primas permite a las aseguradoras gestionar este riesgo colectivo. Si todos los asegurados recibieran reembolsos en caso de no siniestros, el sistema podría volverse insostenible. En Panamá el año 2023 se elevó la siniestralidad aproximadamente a un 65% en el ramo de Automóvil, esto conllevaría sin duda al colapso de las aseguradoras.

#### 4. Beneficios Adicionales:

Las pólizas de automóvil no solo cubren siniestros dependiendo la cobertura, sino que también ofrecen beneficios adicionales, que, aunque no ocurra un evento cubierto por la póliza los asegurados gozan de los mismos tales como; autos de alquiler, grúas, asistencia vial, asistencia legal, suministro de combustible, inspecciones, entre otros, lo que también garantiza un gasto fijo para las aseguradoras.

#### 5. Cláusulas Contractuales:

Las compañías de seguros por ley y para garantizar las pólizas emitidas y primas suscritas, deben tener contratos de reaseguros, dichos contratos consisten en que la aseguradora cede un porcentaje de sus primas a un reasegurador para compartir el riesgo y eso minimiza el impacto de siniestros directos, ya que se distribuye en el mismo porcentaje tanto la prima recibida como los siniestros incurridos, es decir, distribuye los riesgos y limita las responsabilidades que habría que asumir en caso de siniestro, cubriendo parcial o totalmente su costo, lo que garantiza el impacto económico y un colchón financiero para cubrir sus pérdidas.



#### Conclusión

Si bien puede parecer injusto no recibir un reembolso en caso de que no se haya utilizado la cobertura de un seguro de automóvil, es fundamental entender que las primas son parte de un sistema más amplio de riesgos compartidos. Este sistema permite que las aseguradoras puedan operar eficientemente y proporcionar protección a todos sus clientes. En última instancia, pagar una prima es una forma de garantizar tranquilidad y seguridad de una colectividad.

# Los Principios del Seguro



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

En una definición de principios que nos acerque a tener claros algunos conceptos que son las bases de esta industria, ideales, fundamentos, regla y /o políticas de las cuales nacen las doctrinas, para el seguro, es muy importante tener claridad sobre los conceptos que rigen este segmento económico.

## **Principio de Mutualidad o de Distribución de las Pérdidas:**

Las pérdidas de pocos son cubiertas por la contribución de muchos. Según este principio, que parece ser el primero o más antiguo, las primas pagadas por una colectividad de asegurados sirven para reponer, reparar o indemnizar las pérdidas de quienes sufran siniestros.

## **Principio de Buena Fe:**

Es aquel en el cual tanto el asegurado como el asegurador tienen que obrar sólo con la verdad. El primero describe o expone el riesgo tal cual es, sin eludir ni ocultar nada, a fin de que el asegurador lo cubra con equidad y el segundo actúa también de buena fe en la atención del siniestro.

## **Principio de Indemnización:**

El seguro NO ES PARA GANAR, el seguro ES PARA NO PERDER. Según el contrato de seguro, el asegurador se obliga a cubrir o resarcir al beneficiario sus pérdidas bajo los riesgos cubiertos. Si la indemnización cubre en demasía al asegurado o en su defecto, al beneficiario, va contra este principio, pues el seguro no puede ser objeto de lucro. Lo que debe esperar el asegurador es no perder económicamente.



#### **Principio de Interés Asegurable:**

Según este principio, no puede asegurarse ningún riesgo que no cause pérdida, si tal evento ocurre. Según este principio, los beneficiarios del asegurado deben incurrir en una pérdida económica en caso de accidente o muerte del asegurado. Es decir, que lo único que justifica la percepción de una indemnización, por parte del beneficiario al ocurrir el siniestro, es el hecho de sufrir una pérdida económica producto de ese siniestro.

#### **Principio de Grandes Números:**

Este principio dice que "cuando un evento ocurre de manera frecuente o en un número lo suficientemente grande de veces, en un tiempo determinado, es posible medir tal evento y predecir con razonable aproximación la tasa promedio de su ocurrencia". También indica que a mayor cantidad de asegurados menor será, en términos porcentuales, el efecto negativo que generan las pérdidas debido a los siniestros. Estas estimaciones se pueden hacer en casos de vida, incendio, automóviles, y otros riesgos medibles. Este principio está, a su vez, avalado por dos leyes estadísticas;

**a. La Ley de las Probabilidades:** La cual determina que los acontecimientos del pasado, bajo condiciones similares en el futuro, puedan tener iguales resultados.

**b. La Ley de los Promedios:** La cual permite cubrir un número de asegurados sin peligro, debido a que esa ley indica que el hecho de existir una gran cantidad de asegurados permite que la experiencia desfavorable de un grupo se compense con el principio siguiente.

#### **Principio de Equidad:**

Las compañías de seguros en general asumen riesgos de variada naturaleza. Sin embargo, cada tipo de riesgo conlleva el mismo nivel de exposición y, por ello, bajo este principio, el asegurador cobra equitativamente las primas según la naturaleza de cada riesgo, a menos que se presenten excepciones. En el caso de la cobertura de vida, personas en condiciones similares de edad, ocupación, salud, entre otras pagarán la misma prima. El hecho de ser distintas o más riesgosas estas condiciones, permite aplicar al asegurador una prima más cónsona con el nivel de exposición o, por el contrario, declinar la aceptación del riesgo.

### Principio de Traslación:

Toda persona cuando se asegura traslada el costo económico de cubrir su propio riesgo a un tercero; en este caso al asegurador. El asegurador a su vez traslada total o parcialmente el riesgo a otra entidad (una reaseguradora) y en muchas ocasiones éstas a su vez, lo trasladan más adelante (generalmente, a un retro cesionario).

### Principio de Autonomía de la Voluntad:

El Código de Comercio estipula que el modo del seguro y la determinación de las condiciones o restricciones de éste, quedan al arbitrio de las partes.

### ¿Cómo funcionan estos principios en la práctica?

La aceptación del riesgo está sujeta a los parámetros y políticas del departamento de selección de cada compañía. Sin embargo, muchos de estos riesgos pueden ser aceptados simplemente porque los siniestros no ocurren todos a la vez, o alguna pérdida se compensa (ver Principio de Los Grandes Números) y, por consiguiente, se puede efectuar la operación del seguro bajo las premisas de riesgos y pérdidas calculados. dado que existe un riesgo y una probabilidad de pérdida económica, el asegurado intenta proteger a sus seres más allegados a su empresa, de las pérdidas que puedan ocurrir cuando se concreten algunos de los riesgos que se cubren, tales como la vejez, incapacidad o la muerte (ver Principio de Interés Asegurable). Cobrando una prima igual a todo asegurado según igual tipo de riesgo (ver Principio de Equidad), las compañías de seguros aceptan asumir un gran número de riesgos, lo que las hace estar razonablemente expuestas a numerosas pérdidas y reclamos. Los riesgos aceptados corresponden a un número plural de asegurados, lo que permite reducir la exposición del asegurado (ver el Principio de Mutualidad y de Grandes Números). A su vez, el riesgo es trasladado del asegurado al asegurador y de éste a un reasegurador (ver Principio de Traslación del Riesgo), lo que permite contribuir a reducir

el nivel de exposición y a minimizar las correspondientes pérdidas que puedan darse. Tanto cuando se llena la solicitud como cuando se establece un reclamo se hace basado en que las declaraciones y reclamaciones son reales (ver Principio de Buena Fe). La indemnización correspondiente al reclamo debe coincidir con el monto contratado el cual debe cubrir las pérdidas económicas resultantes y esta cobertura no debe reflejar ganancias (ver Principio de Indemnización). El aceptar, tanto el asegurado como el asegurador, las condiciones generales pactadas en el contrato y aquellas específicas es potestativo de las partes involucradas (ver Principio de Autonomía de la Voluntad).



# La tecnología como herramienta para controlar el blanqueo de Capitales



**Rodrigo Ortiz Velásquez**  
Director de agilecheck –  
Herramienta para la  
Prevención del BC

El Blanqueo de Capitales es un problema que se manifiesta cada vez más en los sectores económicos del país, tanto como en los de bienes y raíces, autos, zonas francas, sectores financieros y donde el sector de seguros no escapa de este flagelo.

Consiste en adquirir los productos y servicios que brindan estos sectores económicos utilizando dinero proveniente de transacciones económicas de origen ilícito como drogas, armas, prostitución, corrupción, etc., para así ingresarlos legalmente al flujo financiero del país.

Por consiguiente, Panamá ha creado una serie de leyes para prevenir el Blanqueo de Capitales, Financiamiento del Terrorismo y Financiamiento de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva (BC/FT/FPADM); en la cual le brinda responsabilidades a realizar a los denominados sujetos obligados en las cuales el sector de seguros es parte de ellos.

Para cada empresa del sector, estas responsabilidades son controles que deben realizarse antes y durante la relación comercial con sus clientes, son obligatorias y deben realizarse oportunamente para determinar el riesgo de dicha transacción desde el punto de vista del tema, pero, como en todas las áreas del negocio y de la vida, no todo lo podemos hacer manualmente. En nuestra vida diaria, contamos con herramientas tecnológicas para escribir una carta, hacer un cálculo, hacer transferencias a otras personas, etc., ya que estas nos añaden efectividad en las labores realizadas porque nos permiten hacerlas de forma correcta minimizando los errores manuales que podamos cometer ya sea consciente o inconsciente, y todo esto se traduce en el ahorro de dinero y tiempo en los procesos.

En muchas empresas sujetos obligados, no existe personal experto en temas de manejo de Procedimientos de Prevención

del blanqueo capitales, incluso, a veces es solo el corredor de seguros natural que debe realizar estos procedimientos cuando está realizando la venta de una póliza, y la pregunta que nos llega es ¿estaremos haciendo los procedimientos correctamente?

Imaginemos un caso muy común, la detección correcta y oportuna de una persona políticamente expuesta (PEPI), ¿Cómo sabemos que la persona la cual se está volviendo mi cliente no es un diputado, un representante, un suplente, un director de una entidad pública, o algún cargo o relación que lo coloque bajo esta figura para poder aplicarlos los procedimientos establecidos en las responsabilidades como sujeto obligado de forma correcta?

Las herramientas tecnológicas en el sector de la Prevención del Blanqueo de Capitales nos apoyan primero que todo, a poder realizar los procedimientos de prevención de forma correcta, debido a que mantienen los procedimientos tal como debemos realizarlos, también les permiten generar constancias y los documentos de sustentos necesarios para demostrar

que se realizaron ante una supervisión; a automatizar estos mismos procedimientos para que puedan realizarlos de manera más efectiva y oportuna sin tener que invertir más del tiempo necesario.

También debemos contemplar que el mundo de la Prevención del BC/FT/FPADM, se actualiza y se mueve cada vez más rápido, cada día aparecen nuevas formas en que quieren utilizar nuestros servicios las personas que se mantienen en el mundo de los negocios ilícitos que necesitan un seguro de vida, de autos, etc., y necesitarán ustedes conocer de mejor manera a sus clientes, por lo cual, requerirán tener herramientas que nos apoyen a identificar lo que a simple vista no nos estamos dando cuenta.

La Prevención del Blanqueo de Capitales es un tema de todos, sin importar el tamaño de nuestro negocio, que seamos naturales o jurídicos, o que tengamos pocos clientes, nuestra labor es sencilla: "realicemos todos juntos los procedimientos de prevención de manera efectiva para asegurarnos que conocemos a nuestros clientes".

# El asesor de seguros: un puente hacia la protección en América Latina



Por: Agustina Decarre,  
Vicepresidenta de COPAPROSE.

América Latina, una región marcada por su diversidad cultural y económica, enfrenta un desafío común: la brecha de protección en materia de seguros. A pesar de los avances en los últimos años, una gran parte de la población aún no cuenta con los seguros necesarios para enfrentar los imprevistos de la vida. El seguro puede reducir el impacto financiero de las pérdidas patrimoniales, pero para ello es necesario contar con la protección adecuada. En este contexto, la figura del productor asesor de seguros emerge como un actor clave para reducir esta brecha y garantizar un futuro más seguro para millones de personas.

El sector asegurador es un motor económico de primer nivel, contribuyendo con un promedio del 6,8% al PIB mundial. Su papel como inversor institucional es igualmente relevante, gestionando alrededor del 12% de los activos financieros a escala global. Los seguros de 'no vida' representan el 59% del mercado mundial, mientras que los seguros de 'vida' cubren el 41% restante.

## ¿Cuál es la brecha de protección?

La brecha de protección se refiere a la diferencia entre el nivel de protección que las personas necesitan y el que realmente tienen a través de seguros. En América Latina, esta brecha se manifiesta en diversos ámbitos, como la salud, la vida, los bienes y los accidentes. Las causas son múltiples y van desde la falta de información y educación financiera hasta la percepción de que los seguros son productos demasiado costosos o complejos.

Una forma de medirlo es en relación a la proporción de las primas sobre el PIB. Mientras que en EE.UU. el seguro representa el 11% del PIB, en América Latina ese valor ronda el 3%. Este dato nos revela que el seguro en América Latina tiene una importancia menor que en el mundo y en EE.UU., para citar un país de nuestro vasto continente.

### ¿Por qué la penetración del seguro es menor en muchas otras naciones de la región?

Está claro que el factor fundamental es la capacidad económica de cada una de ellas. Igualmente claro y razonable resulta pensar que las poblaciones menos favorecidas económicamente tienen otras preocupaciones antes que contratar seguros, aunque -paradójicamente- sean los sectores que más necesitan cobertura.

Muchas personas ni siquiera saben que existen determinados seguros para algunos riesgos. O incluso, ante el riesgo de catástrofes naturales, muchos piensan que a ellos no les va a pasar. Los gobiernos que no hacen un llamado a la protección también tienen parte de la responsabilidad en el bajo nivel de penetración del seguro.

Un terremoto en Chile ocasiona mayores pérdidas para el seguro y el reaseguro que un evento similar en Haití. Porque en el primero, la penetración del seguro es mayor. Pero hay que reflexionar sobre aquellas personas vulnerables que soportan los daños sin la protección del seguro.

### El rol fundamental del asesor de seguros

Los productores asesores de seguros son profesionales que actúan como intermediarios entre las compañías aseguradoras y los clientes. Su principal función es brindar asesoramiento personalizado y ayudar a las personas a identificar sus necesidades de protección y a elegir el seguro más adecuado.

En un mercado asegurador cada vez más sofisticado, los intermediarios desempeñan un papel crucial. Gracias a su profundo conocimiento del sector y de las necesidades de los clientes, son capaces de descifrar las complejidades de las pólizas y ofrecer soluciones a medida. Además, actúan como puente entre los asegurados y las aseguradoras, facilitando la negociación de coberturas y la gestión de siniestros.

Una alarmante realidad sacude al mundo: el 80% de los adultos en países en desarrollo carecen de cualquier tipo de seguro, según datos del Banco Mundial. Pobreza, aislamiento geográfico y desconfianza en las aseguradoras son las principales barreras que impiden a millones de personas acceder a esta protección esencial. Ese es el marco en el que se desarrolla el desafío.

Para ello, los Productores tienen que trabajar en áreas de crucial importancia, como:

- **Educación financiera:** Uno de los mayores desafíos en América Latina es la falta de educación financiera. Los asesores de seguros tienen un papel crucial en este sentido, ya que pueden explicar de manera clara y sencilla los conceptos básicos de los seguros y los beneficios que ofrecen.
- **Personalización:** Cada persona tiene necesidades y circunstancias únicas. Los asesores de seguros pueden diseñar un plan de protección a medida, teniendo en cuenta los ingresos, la edad, la familia y otros factores relevantes.
- **Simplificación:** El mundo de los seguros puede parecer complejo y abrumador. Los asesores de seguros son una suerte de traductores, simplificando la información y ayudando a los clientes a tomar decisiones informadas.
- **Asesoramiento continuo:** La relación entre el asesor de seguros y el cliente no termina con la contratación de una póliza. El asesor debe brindar seguimiento y asesoramiento continuo, informando sobre cambios en las coberturas y ayudando a resolver cualquier duda o problema.





### Estrategias de los Productores para reducir la brecha de protección

En el competitivo sector de los seguros, los productores enfrentan el desafío constante de no solo vender pólizas, sino también de construir una relación sólida con sus clientes. Para lograr un incremento en la venta de seguros, es crucial que los asesores se concentren en varias áreas clave.

- **Mayor penetración del seguro:** Para mejorar la penetración en el mercado de seguros, los asesores deben proporcionar información clara y personalizada. Este enfoque no solo despeja dudas, sino que también aumenta la confianza de los consumidores en los productos ofrecidos. Al presentar detalles precisos y adaptados a las necesidades individuales, se fomenta una mayor disposición a contratar pólizas, haciendo que el seguro se perciba como una solución valiosa y accesible.
- **Mejor elección de productos:** El asesoramiento experto juega un papel fundamental en la selección adecuada de productos. Los clientes, al contar con recomendaciones basadas en un análisis exhaustivo de sus necesidades, pueden evitar la contratación de pólizas innecesarias o insuficientes. Este nivel de personalización asegura que las coberturas elegidas se ajusten perfectamente a las circunstancias individuales, optimizando la protección sin incurrir en gastos superfluos.
- **Mayor conciencia sobre los riesgos:** Una de las responsabilidades cruciales de los asesores de seguros es aumentar la conciencia de los clientes sobre los riesgos que enfrentan. Mediante una evaluación minuciosa, los asesores pueden ayudar a identificar los

peligros específicos y guiar a los clientes en la implementación de medidas preventivas. Este enfoque proactivo no solo protege a los clientes, sino que también resalta la importancia de contar con una cobertura adecuada.

- **Relación a largo plazo:** Construir una relación duradera con los clientes es esencial para el éxito en el sector de seguros. Al establecer una relación de confianza, los asesores no solo aseguran la lealtad de los clientes, sino que también pueden adaptarse a sus necesidades cambiantes a lo largo del tiempo. Este acompañamiento continuo permite ajustar las coberturas conforme evolucionan las circunstancias de los clientes, garantizando que siempre cuenten con la protección adecuada.

### El futuro del asesoramiento en seguros

La tecnología está transformando la forma en que interactuamos con los seguros. Las herramientas digitales permiten a los asesores de seguros ofrecer una experiencia más personalizada y eficiente. Sin embargo, la relación humana sigue siendo fundamental. Los asesores de seguros deben combinar su conocimiento técnico con habilidades de comunicación y empatía para brindar un servicio de excelencia.

En un mundo cada vez más incierto, la protección a través de seguros es más importante que nunca. El productor asesor de seguros juega un papel esencial en este proceso, actuando como un puente entre las personas y las compañías aseguradoras. Al brindar asesoramiento personalizado, educación financiera y seguimiento continuo, los asesores de seguros contribuyen a reducir la brecha de protección y a construir un futuro más seguro para América Latina.

# El Relevo Generacional

Con el pasar de los años en el entorno asegurador las Cias de Seguros se encuentra con la gran disyuntiva de la falta de relevo generacional en los corredores de seguros.

Las nuevas tendencias han impactado enormemente en las nuevas generaciones las cuales por diferentes motivos o circunstancias no consideran el mundo de los seguros como una opción viable para iniciar una carrera.

Nos hemos encontrado con un número plural de corredores que por motivos de salud o simplemente por haber llegado a cierta edad se ven en la penosa necesidad de dejar mantenerse distante del entorno asegurador dando como resultado que sus clientes se vean obligados por falta de servicio a incurrir a otros corredores, en muchos casos sin tenerle la suficiente confianza o conocimiento.

Notamos diariamente el numero masivo de cambios de corredores, en muchos casos, motivado por lo antes mencionado. Una práctica que se ha hecho costumbre perdiéndose la ética y el profesionalismo en algunos corredores por la búsqueda de un negocio fácil.

Lo antes mencionado se enmarca en la falta de relevo generacional. De darte un relevo los clientes verían en las nuevas generaciones un seguimiento en

el patrón de trabajo y servicio y la relación no se rompería pues existiría un lazo entre padres e hijos que se dio con antelación para el trato hacia los clientes de su cartera.

En muchos casos los jóvenes visualizan la profesión de seguros como una carrera que no genera un ingreso inmediato lo cual les impide una solvencia económica estable desde un inicio. Esta disyuntiva hace decaer a muchos jóvenes que se inician en la carrera y por falta de interés y persistencia deciden abandonar la carrera o bien no contemplarla como una opción al momento de iniciarse en el mundo laboral.

En la búsqueda de candidatos nuevos nos encontramos por lo general a personas ya con experiencia laboral, que por lo general superan los 30 o 40 años. El número de candidatos entre los 20 y 30 años cada vez es más reducido.

Al momento de buscar perfiles para la carrera siempre he optado por darle prioridad a los corredores para que consideren a sus hijos o nietos a la carrera y en su gran mayoría la respuesta siempre es la misma... "no les interesa".

A mi parecer se debe empezar una docencia por parte de las Cias de Seguros hacia los jóvenes, posiblemente empezando con charlas en los colegios y dándole a la carrera de seguro un rol



**Arnolfo La Vitola**

Director Asoc. , PGA, Member of MDRT Pan American Life de Panamá

Email:

alavitola@panamericanpa.net

Teléfono:

208-8094 / 208-8199 / 6613-1147



más relevante e importante, a la altura de otras profesiones. La falta de darle de conocimiento de que es ser un corredor de seguro o en que consiste dicha carrera deja marginada a la profesión como una opción al no encontrarse un trabajo digno y de buen salario.

Muchos jóvenes consideran la industria de seguros algo complejo, desconocen cómo funcionan y no tienen clara las oportunidades que allí se pueden dar. Muchas veces ven la carrera como aburrida por la gran cantidad de papeleo y, según muchos, con trámites burocráticos para el logro de una venta.

Para la juventud una era muy tecnológica ven a la industria de seguro como una puerta aun al pasado en donde no va acorde a las nuevas tendencias que manejan a la perfección la juventud. En muchos casos los jóvenes buscan trabajo en donde pongan en práctica su creatividad, el impacto social y la sostenibilidad, entre otros ideales.

La docencia igual debe venir por parte de los padres o familiares identificados en el entorno asegurador en crearle interés desde temprana edad a los jóvenes creándole conciencia de la importancia que es ofrecer un seguro lo cual más que una venta es una forma de cubrir una necesidad primaria para un cliente o bien para su familia. Muchos jóvenes al momento de llegar a la edad laboral lo primero que buscan es una solvencia económica en una empresa reconocida. Son los valores que en muchos casos los propios padres inculcamos "obtener un título universitario y lograr un puesto remunerativo". Pero lo que no tomamos en cuenta muchas veces es el perfil de nuestros hijos, su personalidad, su inteligencia emocional y su vínculo con su entorno, son posiblemente las mejores cualidades para concientizar al joven a seguir una carrera como lo es la del corretaje del seguro.

En muchas capacitaciones he sido participe de la negativa de muchos corredores en no considerar a sus hijos para la carrera optando por respuestas tales como: de que no es para ellos, que no les gustan las ventas, o bien que son introvertidos., o que en futuro próximo lo considerarían.

Por ende, siempre he dicho que la docencia empieza en casa, poniendo al tapete ejemplos y testimonios de clientes que demuestren la sensibilidad de esta carrera y que vean en esta profesión una carrera en donde uno mismo se propone su propio crecimiento profesional con dedicación y esfuerzo. Una carrera que te permite una mayor calidad de vida y en donde tu estableces cuanto y cuando quieres trabajar para cubrir tus objetivos.

El relevo generación seguirá siendo la punta del iceberg que sin ellos la carrera con los años podría desaparecer. Sobre todo, para aquellos corredores que con muchos años de servicios han dado el todo por el todo para hacer de la carrera una loable profesión.

Finalizo exhortando a los corredores que promuevan la carrera entre sus hijos, les den docencia sobre la importancia de esta carrera, de cómo se puede crecer con dedicación y esfuerzo, de cómo dicho esfuerzo puede ser reconocido y como esos reconocimientos harán de tu nombre un nombre en el entorno. Igualmente, la clave para atraer mas jóvenes a la carrera por parte de las Cias de Seguros o las firmas de corretaje, es mostrar mayores oportunidades de crecimiento y desarrollo personal y destacar el impacto positivo que los seguros tienen en la sociedad.

# Seguros de Salud - Seguros de Auto, la Mutualidad y los Resultados Técnicos en Panamá



**Por: CARLOS HINESTROZA**  
Gerente de Ventas  
Team los Pueblos Life

El principio de mutualidad es la base fundamental del funcionamiento de las compañías de seguros. Este principio se basa en la idea de que un grupo de personas que comparten un riesgo colectivo contribuyen económicamente a un fondo común. A cambio de estas contribuciones, los asegurados reciben protección financiera ante eventos que podrían causar pérdidas. Esto se traduce en que, al ocurrir un siniestro, las indemnizaciones se pagan con los fondos acumulados de las primas de todos los asegurados.

En este sentido, el principio de mutualidad promueve la solidaridad entre los asegurados, ya que cada uno aporta al riesgo colectivo, y los que no sufren siniestros contribuyen a cubrir las pérdidas de aquellos que sí. Esto es especialmente relevante en países como Panamá, donde la cohesión social y el apoyo mutuo son valores importantes en la cultura.

## Cálculo de Resultados Técnicos en Seguros

Los resultados técnicos en los seguros son una medida de la rentabilidad y sostenibilidad de las operaciones de una aseguradora. Se calcula mediante la diferencia entre las primas devengadas y los siniestros y gastos incurridos durante un período determinado. Aquí te explico cómo se calculan específicamente para los seguros de salud y de auto en Panamá.

## Seguros de Salud

En el caso de los seguros de salud, el cálculo de resultados técnicos incluye varios componentes:

**Primas:** Se establecen con base en el riesgo calculado, la edad y la salud de los asegurados, entre otros factores. Las primas son un ingreso esencial para las aseguradoras.

**Reclamos:** Comprende los gastos médicos incurridos por los asegurados, que pueden variar significativamente. Es crucial llevar un control y análisis para prever los costos y mantener la rentabilidad.

**Cálculo de Reservas:** Se deben reservar fondos para reclamaciones futuras, asegurando que la aseguradora pueda cubrir los gastos cuando sean requeridos.

**Gastos Administrativos:** Son los costos relacionados con la gestión del seguro, incluyendo marketing, personal y otros gastos operativos.

La rentabilidad se calcula restando los reclamos y gastos administrativos de las primas cobradas. Una aseguradora que gestiona bien estos elementos puede ofrecer productos competitivos mientras mantiene su solidez financiera.

**Primas Devengadas:** Son las cantidades totales recaudadas por las aseguradoras en un período determinado por pólizas de seguros de salud.

**Siniestralidad:** Este es el costo total de los reclamos realizados por los asegurados.

La siniestralidad en salud puede ser bastante variable, dependiendo de factores como la frecuencia de enfermedades, tratamientos médicos y hospitalizaciones. **Gastos Administrativos:** Incluyen los costos operativos de la aseguradora, como salarios, comisiones y otros gastos relacionados con la gestión del seguro.

**Resultado Técnico:** Se calcula restando la suma de siniestralidad y gastos administrativos de las primas devengadas. Si el resultado es positivo, indica que la aseguradora está en una posición técnica favorable.

$$\{\text{Resultado Técnico}\} = \{\text{Primas Devengadas}\} - \{\text{Siniestros}\} + \{\text{Gastos Administrativos}\}$$

#### Seguros de Auto

Para los seguros de auto, el enfoque es similar pero con algunas diferencias importantes:

**Primas:** Se basan en factores como la edad del conductor, el tipo de vehículo y el historial de manejo. Un análisis actuarial detallado ayuda a determinar el precio adecuado para las primas.

**Reclamos:** Incluyen todos los costos derivados de accidentes, robo, daños, etc. Es esencial monitorear los patrones de reclamaciones para ajustar las primas y minimizar riesgos.

**Cálculo de Reservas:** Al igual que en seguros de salud, se deben establecer reservas para adecuar los posibles reclamos futuros.

**Gastos Administrativo:** Incluyen costos operativos, así como las inversiones en tecnología y sistemas para manejar reclamaciones.

Los resultados técnicos en los seguros de auto se analizan con frecuencia, ya que las variaciones en el comportamiento de los conductores y en el costo de reparación de vehículos pueden afectar rápidamente la rentabilidad del negocio.

**Primas Devengadas:** Al igual que en los seguros de salud, se refiere a los ingresos obtenidos por la venta de pólizas de seguro de automóvil.

**Reclamos:** Comprende todos los gastos relacionados con accidentes de tráfico, daños a vehículos y lesiones ocasionadas. Las compañías deben analizar la frecuencia y gravedad de los reclamos; en este sentido, los datos históricos son fundamentales.

**Gastos Variables y Fijo:** Las aseguradoras deben considerar los costos asociados a la gestión de pólizas de auto y otros gastos operativos.

**Resultado Técnico:** Similar al cálculo en seguros de salud, se obtiene restando los costos totales de reclamaciones y gastos de las primas recolectadas.

$$\{\text{Resultado Técnico}\} = \{\text{Primas Devengadas}\} - \{\text{Reclamos}\} + \{\text{Gastos}\}$$

#### Conclusión

El principio de mutualidad es esencial en el funcionamiento de los seguros, ya que asegura que los riesgos sean compartidos equitativamente. A través del cuidado en el cálculo de los resultados técnicos, las aseguradoras pueden garantizar su sostenibilidad y la protección adecuada de sus asegurados. En Panamá, este enfoque se traduce en una mayor confianza en el sistema de seguros y un respaldo financiero robusto para todos los involucrados.

El principio de mutualidad no solo es una base ética para los seguros, sino que es un marco funcional que permite a las aseguradoras operar de manera eficiente y sólida. El cálculo de los resultados técnicos en los diferentes ramos de seguros, como la salud y el auto, es esencial para mantener la estabilidad financiera y ofrecer una protección adecuada a los asegurados. Utilizando herramientas actuariales y análisis de datos, las empresas de seguros en Panamá pueden seguir adaptándose a las necesidades del mercado y los requerimientos del cliente.



# La Rueda de la Vida



Por: **Lizeloth M.G. de Aparicio.**  
Psicóloga Industrial.

En esta oportunidad, deseo compartirles estimados colegas, este ejercicio práctico, donde les invito como psicóloga, a realizarse una radiografía, de cómo están esos espacios de su vida, que le llevarán al equilibrio bio-psico-social, tan importante en nuestros días. P Meyer (1960).

## Son 8 áreas a explorar:

1. **DESARROLLO PERSONAL:** El desarrollo personal es el proceso continuo de mejorar uno mismo en diferentes aspectos de la vida. Este concepto abarca una amplia gama de áreas, incluyendo habilidades y competencias, autoconocimiento, relaciones interpersonales, y bienestar emocional y físico. La idea principal es crecer y evolucionar como individuo para alcanzar el máximo potencial y vivir una vida más plena y satisfactoria, incluso superando crisis, tener la idea de que valemos como personas y que se puede caer y levantarse muchas veces.

## La pregunta cuando realizamos el ejercicio es:

### ¿Me siento content@ con lo que quiero hacer o estoy haciendo?

2. **SALUD:** La salud es un estado integral de bienestar físico, mental, social y no solamente la ausencia de enfermedad o afección. Este concepto se basa en un enfoque holístico (equilibrio entre mente y cuerpo), reconociendo que el bienestar de una persona no se limita solo a su estado físico, sino que también incluye su bienestar emocional y social.

## La pregunta cuando realizamos el ejercicio es:

### ¿Estoy satisfech@ con mi fortaleza física y mental?

3. **FAMILIA Y AMIGOS:** La familia y las amistades significa contar con una red de relaciones importantes y significativas que representan apoyo emocional, compañía y un sentido de pertenencia en esta vida. Cada uno de estos vínculos representa un papel importante en la vida de una persona y contribuye de diferentes maneras al bienestar y la calidad de vida.

**La pregunta cuando realizamos el ejercicio es:**

**¿Estoy satisfech@ con mi círculo social?**

**¿Estoy bien con mi familia?**

4. AMOR Y PAREJA: Tener amor y una pareja implica estar en una relación romántica en la que hay un vínculo profundo y significativo con otra persona, amar esta también comprender que hay diferentes lenguajes para conectar con otra persona y que como humanos, se merece tener un lugar importante en la vida de otra persona.

**La pregunta cuando realizamos el ejercicio es:**

**¿Hay armonía en mi vida sentimental?**

5. PROSPERIDAD: La prosperidad es un estado de éxito y bienestar en diversos aspectos de la vida. No se limita solamente a la riqueza económica, sino que abarca una gama más amplia de dimensiones que contribuyen a una vida plena y satisfactoria.

**La pregunta cuando realizamos el ejercicio es:**

**¿Estoy satisfech@ con mis logros materiales, tengo suficiente dinero, estoy gastando de más, me he organizado para desarrollar aquellas áreas que puedan acercarse a mis competencias y talentos?**

6. DESARROLLO PROFESIONAL: Es un proceso continuo de adquirir y mejorar habilidades, conocimientos y competencias relacionadas con tu carrera o campo de trabajo. Este proceso tiene como objetivo mejorar el desempeño laboral, alcanzar metas profesionales y avanzar en la trayectoria de carrera, en una empresa es importante que mires y evalúes el adn de la empresa donde estas, como están tus relaciones laborales (contrato de trabajo); las relaciones interpersonales entre profesionales, compañeros, que tal la ergonomía del puesto de trabajo.

**La pregunta cuando realizamos el ejercicio es:**

**¿Qué grado de satisfacción profesional experimento?**

7. OCIO: Es el tiempo libre que una persona tiene fuera de sus responsabilidades laborales, educativas o familiares. Es el tiempo dedicado a actividades que no están directamente relacionadas con el trabajo o las obligaciones y que se realizan por placer, relajación o interés personal. El ocio es importante para el bienestar general y el equilibrio en la vida, dedicarle un tiempo al ocio es, señoras y señores, salud mental. (actividades recreativas, hobbies, socializar)

**La pregunta cuando realizamos el ejercicio es:**

**¿Cuánto disfruto del tiempo libre que tengo, tengo el tiempo libre que quiero?**

8. ENTORNO VITAL: Conjunto de condiciones, elementos y circunstancias que rodean a una persona y que es crucial para su existencia, como cubrir las necesidades básicas, tener acceso a los servicios médicos, tener una red de apoyo, relaciones verdades.

**La pregunta cuando realizamos el ejercicio es:**

**¿Experimento bienestar con la comunidad en la que vivo?**

La tarea es hacer este círculo, como muestra en la figura, colocar cada una de estas áreas, rellenas con colores que más te agraden, lo pueden hacer del centro hacia la periferia, puedes simular, que tanto porcentaje de 1 a 100% le das a cada una de ellas.





Este ejercicio, tiene como objetivo que hagas este experimento en tu intimidad, que vivas la experiencia de como te sientes en cada área, que lo expreses, que vivas la emoción y que traigas a tu conciencia, la responsabilidad, de cómo puedes manejar cada una de ellas, sobre todo en aquellas donde consideras que marcas más bajo. Este ejercicio te llevara a la exploración y autoconocimiento, lo cual es importante tomarse un tiempo para la reflexión y trabajar en esas áreas. Siempre les recuerdo que pueden acudir con un profesional, en caso que desees una mejor guía.

Antes de despedirme deseo recordar que el día 10 de septiembre , se celebró el día internacional para la prevención del suicidio, por ello te invito a meditar sobre este interesante hecho, ya que cualquier persona puede experimentar la pulsión a la muerte, así como tener la pulsión a la vida, existen personas más sensibles, que pueden sentirse bloqueadas, ante una mala experiencia y sentir que no encuentran una salida, que importante es tener en consideración que coexistimos entre varios y que un gesto, o palabra de aliento, puede ser vital.

**La autora es corredora de seguros y psicóloga.**

"La vida no tiene sentido sin la interdependencia. Nos necesitamos unos a otros, y cuanto antes nos enteremos, mejor para todos nosotros". Erik Erikson – Psicólogo.



# Transformación digital en la industria aseguradora:

## Reflexiones Importantes



**Por: Elisabeth Vogt de Weber**  
Presidenta de COPAPROSE

En una industria en constante evolución, la transformación digital se ha convertido en una pieza clave para el desarrollo y la modernización de las aseguradoras. Elisabeth Vogt de Weber, Presidenta de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE), comparte sus reflexiones sobre cómo las aseguradoras están respondiendo a los desafíos y oportunidades que presenta la digitalización.

### **1. Mejorando la Atención al Cliente a Través de la Tecnología**

Las aseguradoras están implementando estrategias innovadoras para mejorar la interacción con los clientes, aprovechando los avances tecnológicos. "El uso de inteligencia artificial, chatbots y apps móviles ha permitido a las aseguradoras brindar atención 24/7, agilizando procesos como la gestión de reclamaciones, cotizaciones y emisiones", señala Vogt de Weber. Este enfoque ha sido especialmente

efectivo en el ramo de automóviles, donde los tiempos de respuesta se han reducido significativamente gracias a las aplicaciones móviles.

### **2. Adaptación a un Consumidor Cada Vez Más Digital**

El comportamiento de los consumidores ha cambiado, y las aseguradoras están respondiendo con herramientas tecnológicas que mejoran la eficiencia y eficacia de sus procesos. "Se han desarrollado plataformas digitales que permiten la gestión de pólizas en línea y la automatización de tareas, además de educar al cliente sobre productos y servicios a través de redes sociales y webinars", comenta la presidenta de COPAPROSE.

### **3. El Rol de los Agentes en la Era Digital**

Aunque la tecnología está agilizando muchos procesos, Vogt de Weber destaca que no sustituye la intervención directa de los agentes. "La tecnología complementa el

trabajo de los agentes, permitiéndoles enfocarse en la asesoría y en la administración de riesgos de sus clientes, ofreciendo una atención más personalizada y estratégica”.

#### **4. Colaboración entre Aseguradoras y Agentes**

La integración de la tecnología ha requerido un proceso de adaptación tanto para aseguradoras como para agentes. “Es esencial contar con espacios de capacitación continua y mantener un canal de comunicación abierto para compartir datos y análisis que personalicen y creen valor para los clientes”, subraya Vogt de Weber.

#### **5. La Necesidad de Cambiar el Modelo de Negocio**

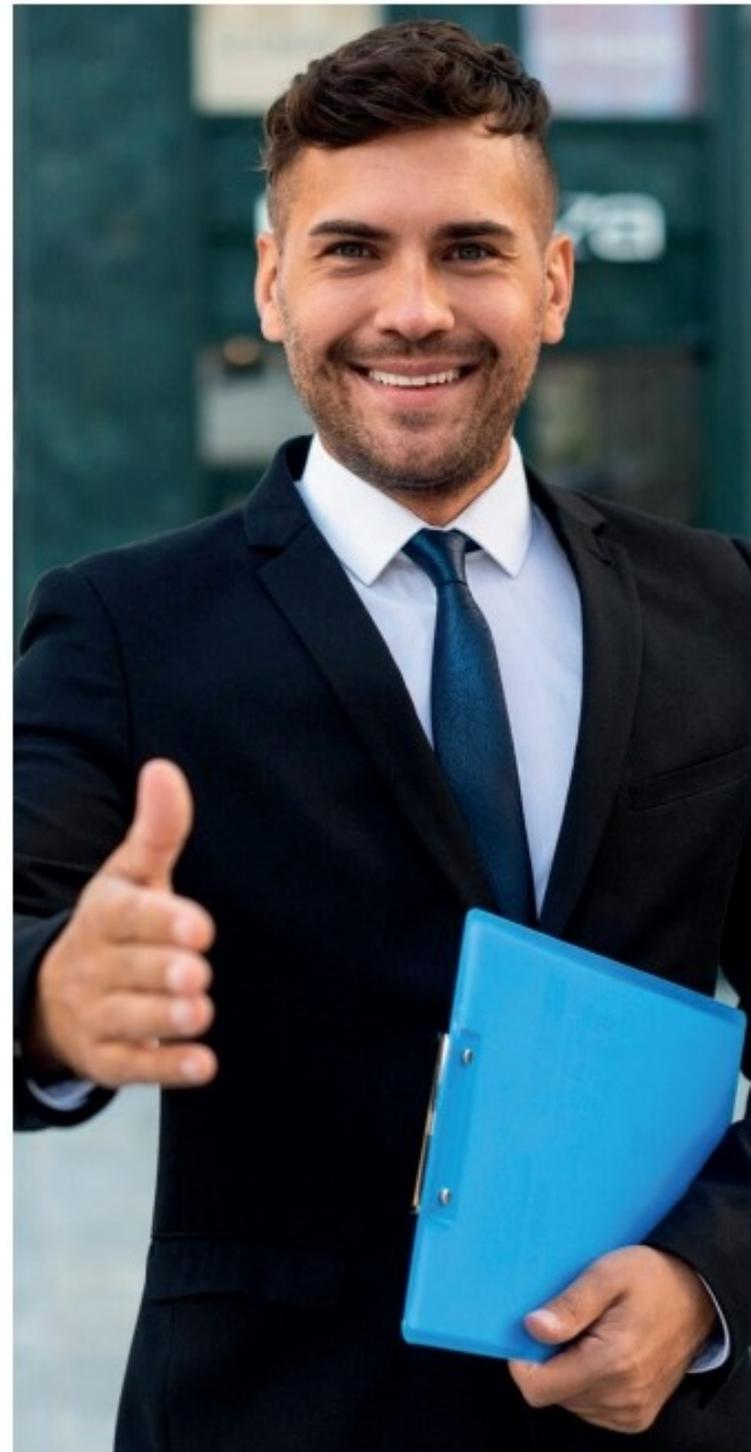
Para Vogt de Weber, no es opcional formar parte de la revolución tecnológica. “El modelo de negocio de las aseguradoras, agentes y corredores de seguros debe adaptarse a estos cambios, adoptando canales digitales, implementando multicanales y utilizando herramientas tecnológicas para automatizar procesos internos y mejorar la recopilación y análisis de datos”.

#### **6. Atraer a las Nuevas Generaciones**

Elisabeth Vogt de Weber también reflexiona sobre cómo atraer a las nuevas generaciones de compradores. “Es fundamental desarrollar una presencia sólida en plataformas digitales y redes sociales, además de ofrecer productos personalizados que se ajusten a sus necesidades. La experiencia del usuario debe ser intuitiva y accesible desde dispositivos móviles, y el contenido educativo en formatos digitales ayudará a los jóvenes a entender mejor los productos de seguros”, concluye.

En resumen, la transformación digital está remodelando la industria aseguradora, pero el enfoque humano sigue siendo fundamental. Las aseguradoras que logren combinar tecnología con atención personalizada tendrán éxito en este nuevo entorno.

COPAPROSE es un organismo internacional, sin fines de lucro, fundado en 1967, con el objetivo de agrupar a las asociaciones de productores asesores de seguros de toda Iberoamérica. Actualmente cuenta con 26 asociaciones de 18 países, representando a más de 65,000



# De Proveedor a Dueño: Revoluciona tu Negocio de Seguros



**Por: Myrja Ceballos**  
Consultora de PYMES y  
Emprendimiento Sostenible.  
Especialista en Metodologías  
Ágiles para PYMES y  
Emprendedores.  
email:  
myrjaceballosmolinar@gmail.com  
whatsapp: 6545-0993

En el dinámico mundo de los seguros, la diferencia entre ser un simple proveedor y un verdadero dueño de negocio puede marcar el éxito o el fracaso. Como corredor de seguros, ¿alguna vez te has preguntado para quién realmente trabajas? ¿Para ti o para las aseguradoras? Es hora de cambiar tu mentalidad y dar el salto hacia el éxito empresarial.

## La Mentalidad del Dueño vs. el Proveedor

Un dueño de negocio no se conforma con ser un intermediario más. Se distingue por:

1. Visión Estratégica: Planifica a largo plazo y establece metas ambiciosas.
2. Innovación Constante: Busca nuevas formas de agregar valor a sus clientes.
3. Liderazgo Proactivo: Guía a su equipo hacia la excelencia y el crecimiento.
4. Autonomía Financiera: Genera ingresos sostenibles y reinvierte en su negocio.
5. Marca Personal Sólida: Se posiciona como un experto confiable en su industria.

## Haz una pequeña pausa y pregúntate

1. ¿Tengo una cartera de clientes que genere ganancias sustanciales y crecientes?
2. ¿Soy verdaderamente dueño de mi tiempo o estoy a merced de las aseguradoras?
3. ¿Poseo y cultivo habilidades de liderazgo que inspiren a otros?
4. ¿Estoy construyendo un legado o simplemente sobreviviendo día a día?
5. ¿Mi negocio puede funcionar sin mi presencia constante?

**Después que hayas abierto los ojos, entonces es tiempo para hacerlo exitoso, pon en práctica estas simples Claves para el Éxito Empresarial en Seguros.**

1. Diferenciación: Desarrolla una propuesta de valor única que te distinga de la competencia.





2. Automatización: Implementa sistemas que optimicen tus procesos y liberen tu tiempo.
3. Educación Continua: Mantente actualizado en tendencias del mercado y habilidades empresariales.
4. Networking Estratégico: Cultiva relaciones que impulsen tu crecimiento y el de tu negocio.
5. Mentalidad de Abundancia: Enfócate en crear valor, no solo en vender pólizas.

**Transformarse en un dueño de negocio exitoso requiere más que un cambio de título; demanda un cambio de mentalidad. Comienza por:**

1. Definir tu Visión: ¿Dónde quieres estar en 5 años? Visualiza tu éxito.
2. Establecer Metas SMART: Específicas, Medibles, Alcanzables, Relevantes y Temporales.
3. Invertir en Ti: Tu crecimiento personal es el crecimiento de tu negocio.
4. Construir un Equipo: Rodéate de personas que complementen tus habilidades.
5. Medir y Ajustar: Analiza tus resultados constantemente y pivota cuando sea necesario.

Quiero compartirte una pequeña visión Para 2030, la industria de seguros habrá experimentado una transformación radical impulsada por la tecnología y los cambios en las expectativas de los consumidores. La inteligencia artificial y el aprendizaje automático serán omnipresentes, permitiendo una personalización sin precedentes de las pólizas y una evaluación de riesgos más precisa en tiempo real.

Los seguros basados en el uso, respaldados por data (conociendo a tu cliente), se convertirán en la norma en múltiples sectores, desde automóviles hasta salud y propiedad. Los clientes esperarán productos flexibles que se adapten instantáneamente a sus cambiantes estilos de vida y necesidades.

La blockchain revolucionará la gestión de reclamaciones, haciendo que el proceso sea más rápido, transparente y a prueba de fraudes. Los contratos inteligentes ejecutarán automáticamente pagos en situaciones claras, reduciendo drásticamente los tiempos de procesamiento.

La ciberseguridad y los seguros contra riesgos digitales serán segmentos de rápido crecimiento, reflejando la creciente dependencia de la sociedad en la tecnología.

Los corredores de seguros que sobrevivan serán aquellos que se hayan transformado en enfocarse en la experiencia del cliente y sobre todo para las próximas generaciones, los papeles desaparecerán con el tiempo y todo será digital.

Recuerda, el éxito es un viaje de autodescubrimiento y crecimiento constante. Cada día es una oportunidad para acercarte más a tu visión de ser un dueño de negocio próspero y realizado.

Si has leído hasta aquí escíbeme y te doy una sesión de asesoría sin costo al comprar mi libro "Guía Esencial para lograr la rentabilidad, agilidad y sostenibilidad de los negocios"

**Cuéntame ¿estas listo para revolucionar tu negocio?**

# Tu situación financiera es un diagnóstico de lo que llevas dentro

Hacemos nuestras finanzas con lo que creemos, pensamos, sentimos y accionamos consecuentemente.

Y esto es así, porque elegimos a cada momento decirle al dinero a dónde queremos que vaya, inconsciente o conscientemente. Y ojalá sea en forma consciente, para alcanzar nuestros objetivos.

Desde que nacemos, entramos en el entorno que nos ayuda a sobrevivir; dependiendo de la cultura, adoptamos las creencias, aprendemos las rutinas y hábitos de nuestros cuidadores. Y en esa misma atmósfera vamos interpretando situaciones, desde nuestro pequeño entendimiento, que pueden resultar no tan ciertas.

Estas interpretaciones son las que quedan grabadas en nuestro subconsciente y dirigen el manejo de nuestra vida financiera.

Por ejemplo, pudimos sentirnos rechazados en algún momento, y si ese dolor quedó grabado en nuestro subconsciente, nos manejamos de manera huidiza en nuestras responsabilidades con el dinero y podemos pensar que la vida financiera es muy material para nosotros y no la entendemos.

También pudimos habernos sentido abandonados, en alguna circunstancia, y ese sentimiento de abandono haya quedado grabado en nuestro interior; de

esta forma, nos comportamos con falta de autonomía en nuestras finanzas, buscando dependencia de otras personas para que manejen nuestro dinero.

O, si en algún momento de nuestra infancia nos sentimos humillados, y esa situación dejó huellas en nosotros, podremos provocar situaciones financieras vergonzosas, tales como comprometernos en pagos que no podemos hacer frente, aspirar a cosas que no podemos costear, para ocasionar nuestra humillación.

Siguiendo el orden de estos sentimientos, también pudimos habernos sentido traicionados en nuestra infancia por nuestros progenitores o cuidadores, y presentarnos en extremo controladores de nuestras situaciones financieras, para que no nos sorprendan y ser prevenidos en exceso, perdiendo la fluidez de la vida. Por último, si además vivimos alguna circunstancia que consideramos injusta, y el hecho nos causó impacto en nuestra infancia, manejaremos el dinero y nuestra vida en forma rígida, tacaña, midiendo cada cosa supuestamente con justicia, pero propia.

Estas maneras de manejar nuestras finanzas nacen de nuestro ser, pero pueden revisarse, aumentar la consciencia de su existencia, razonar las situaciones mal interpretadas, debido a nuestras pocas herramientas de razonamiento en la infancia y crear una nueva perspectiva para la mejora de nuestras finanzas.



**Por: Agnes Franqueza**  
Finanzas con Franqueza

# APROSEPA en acción



Donaciones que hicimos con la colaboración de todos los Agremiados a la Fundación Ofrece un hogar - María Guadalupe, el día 25 de Julio 2024



Aprosepa, junto a Conalprose y Capecose, en la Asamblea Nacional de Diputados, en conversación del Anteproyecto de Ley 115. Con la comisión de comunicaciones y Transporte.



Visita de APROSEPA , al Superintendente de Seguros y Reaseguros de Panamá, donde seguimos comprometidos con la Educación Continua Profesional



La Unión hace la Fuerza.