

Ciudad de México, 12 de mayo de 2021.

Versión estenográfica de la Sala Especializada de Educación Financiera y Emprendimiento, durante el segundo día de trabajos de la 30ª Convención de Aseguradores de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, AMIS, llevada a cabo de manera remota.

Presentadora: Bienvenidos y bienvenidas a la sala especializada de educación financiera y emprendimiento.

Vamos a comenzar con el panel Construye tus finanzas a prueba de crisis, donde contamos con la participación de Magnolia González del Comité de Educación Financiera de la Asociación de Bancos de México como moderadora.

Manolo Wiguera, Director de Educación Financiera, el Lago de los Business y Moris Dieck, visionario financiero e influencer.

Te cedo la palabra, Magnolia.

Magnolia González: Buenos días, estamos muy contentos de estar aquí en este foro, justamente el día de hoy vamos a hablar de un tema muy relevante y para eso tenemos a dos invitados también muy, muy importantes, vamos a hablar del tema de finanzas personales, cómo ser más resiliente y afrontar la crisis.

Y fíjense que justamente este tema relacionado con los seguros, pues bueno, la verdad es que el año pasado nos dejó una gran lección de la importancia que tienen estos instrumentos financieros también para nuestra vida cotidiana y solamente para dar una breve introducción y platicar ya con Manolo y Moris y entrar de lleno al tema, pues fíjense que en la última encuesta de inclusión financiera que fue ya en el 2018 que fue antes del 2020, la gente mencionaba, los mexicanos mencionaba que solo dos de cada diez personas tienen un seguro y cuando les preguntaban a esas personas que no tenían un seguro las razones por las cuales no lo tenían pues la respuesta era no me interesa o no lo necesito.

Y la verdad, ahora, digo, después de haber pasado esta o estamos viviendo la verdad esta crisis sanitaria, pues la pregunta es qué tanto lo necesitamos ya ahora, ¿verdad?

Y creo que justamente estas lecciones que a todos nos dejó, nos está dejando esta situación de lo vulnerables que somos, de los expuestos que estamos a imprevistos, de salud, de trabajo, pues nos lleva un poco más a la reflexión de la importancia que tendría los seguros en nuestra vida cotidiana y justamente el día de hoy vamos a hablar con Manolo y con Moris para reflexionar no nada más de la importancia de los seguros, eso ahorita ellos nos van a comentar, sino también de cómo esto nos ayuda a ser más resilientes y afrontar este tipo de crisis que ni sabemos cuándo va a tocar, ni sabemos de qué forma nos va a llegar, pero también una parte bien importante es a los jóvenes.

Pensamos que puede ser un producto financiero que sea de adultos, de gente grande, de gente que se está preparando a lo mejor ya, que tiene una familia, que tiene hijos, que se está preparando para la vejez, pero y qué pasa con los jóvenes, con la gente que está saliendo en la universidad, está en universidad, al final pues todos tenemos imprevistos.

Entonces, pues qué les parece, entramos ya de lleno a esta charla y, bueno, pues está con nosotros dos grandes influencers que es Moris Dieck y Manolo Wiguerras, tú me dices, eh, si sí pronuncié bien tu apellido.

Entonces, adelante, Manolo.

Manolo Wiguerras: Muchas gracias, Magnolia. Moris, un gusto estar contigo compartiendo foro, bienvenidos a todos, muy buenos días.

Y bueno, yo les quiero platicar desde mi óptica, voy a ser muy crítico el día de hoy, si vale la pena o no tener un seguro, cuáles valen la pena y les voy a dar mi perspectiva de los seguros dentro de las finanzas personales.

Antes de meterme de lleno, quiero hacer una pequeña analogía importante, quién de aquí, entre todos los presentes que nos están viendo, alguna vez ha jugado algún tipo de lotería: que el Me Late, que

algún sorteo, que el clásico cachito que le rascas para buscar unas figuras y que te salgan iguales y ganarte un premio millonario, seguramente alguna vez te ha pasado, pero es que somos luego muy malos con el tema de probabilidades.

Déjenme platicarles un poco con un ejercicio concreto. Por ejemplo, ganarte el Me Late, para tener seis aciertos, que son voy a atinarle a seis números, la probabilidad es de 1 en 32.4 millones.

Dicho de otro modo, tienes una probabilidad de ganar de .0000003 por ciento. Dicho de otro modo, una probabilidad de perderle el 99.9999997 por ciento.

Y hay muchas personas que entonces con una probabilidad tan baja, casi nula, pues tienen esa visión de volverse millonarios; y es que se oye muy bonito, oye con 20 pesos, 30 pesos, hacerme millonario, pues quién no quiere entrar en ese tipo de dear.

Pero ahora, qué pasa si lo llevamos al otro lado, una poca probabilidad pero de no hacerte millonario, de lo contrario, de que caigas en una situación crítica o de pobreza.

Justo cuando yo hablaba en algunos foros de probabilidad, no faltaba quien alzaba la mano y me decía: “Oye, Manolo, pero es que toda la semanas alguien se gana el Me Late, o todas las semanas pasa que la probabilidad es muy baja de que te caiga un rayo, pero a alguien le cae un rayo.

Y entonces, yo cuando estaba en esos foros, cambiaba la pregunta y les decía a esas personas: “Oye, y de casualidad tú tienes un seguro de vida, un seguro de invalidez, un seguro de gastos médicos”, y muchas veces la respuesta, como bien decías al principio, era no; es decir, estaban más enfocados en esa, no en la probabilidad de hacerse millonarios, que preocuparse por una probabilidad que puede ser mayor, pero de que te pasa un tema, es un poco más crítico.

Entonces, ahí es que quiero contestar lo de hoy, la parte de la importancia de los seguros.

Quiero dejar en claro que cuando alguien te empieza a hablar de seguros, pues puede que no sea lo más sexy de las finanzas, muchas veces nos enfocamos más en la rentabilidad, en crecer el patrimonio, eso es muy interesante, pero para mí los seguros son un componente clave, porque eso me permite enfocarme en lo que verdaderamente me interesa.

Es decir, yo me quiero enfocar en mi negocio, en mis proyectos, en crear un portafolio de inversión, ir creciendo profesionalmente en mi familia, pero qué pasa entonces, si no tengo un seguro y me pasa algo, un tema de salud, un tema de un accidente, un choque, que puede desbaratar todo mi plan de vida, mi plan del negocio, de mi portafolio de inversión.

Y fíjense, déjenme contarles un caso, afortunadamente yo no he vivido una experiencia delicada, pero déjenme contarles el caso de una persona que sí le di consultoría hace unos meses, y esta persona era un empresario, una persona ya grande 50 años, el buen Pedro, me dio oportunidad de platicarles esta historia, el buen Peter, y entonces, él era un empresario muy exitoso, tenía impresión, negocios andando bastante bien, tenía propiedades, tenía terrenos y lamentablemente a su mujer, a su ex mujer le dio cáncer.

Y entonces, él hizo lo que yo creo que muchas personas hubiéramos hecho, pues destinar gran parte de sus recursos, de sus riquezas, tuvo que vender terrenos, propiedades para pagar ese cáncer.

No les hago el cuento largo y lamentablemente falleció su ex mujer, y sin duda fue una pérdida irreparable la parte emocional para el buen Peter, pero también una realidad es que desbarató todo su modelo de propiedades, de portafolio de inversión, y entonces tuvo una pérdida dual, por el lado emocional muy complicada y por la parte también de su patrimonio.

Como bien dicen mejor tenerlo y no ocuparlo, pero si llega a pasar un evento de este estilo, pues mejor tenerlo para blindarte y delegar este riesgo.

Para mí las finanzas personales deben de ser integrales, o sea, no debe de ser el cien por ciento de tu dinero en un seguro, tampoco. Así como

el cien por ciento no va a ir para criptomonedas, para Fintex, para Bolsa de Valores.

El chiste de esto, de todos los que estén escuchando es que nos volvamos un financiero integral, con finanzas ordenadas, con manejo de presupuesto, manejo de deudas, inversiones de corto, mediano y largo plazo. Pero los seguros también son parte de ese rompecabezas para tener estas finanzas integrales, ese es el objetivo.

Ahora, cuando alguien se empieza a meter al mundo de seguros empieza a ser un poco complejo porque hay muchísimos seguros, que si de casa, de coche, del trabajo, de mascotas, de viaje, de retiro. Pero fíjense qué curioso, de tantos seguros que hay yo luego le he preguntado en algunos foros con universitarios, a jóvenes y les pregunto ¿oye, tú tienes algún seguro? Y muchos me empiezan a responder que sí.

Pero el que más me responden hoy en día es el celular. Me dicen: Oye, yo tengo asegurado mi celular, en caso de que me lo roben nada más voy a pagar tres mil pesos y me lo cambian; en caso de que se me rompa la pantalla pago mil pesos y me cambian la pantalla.

Y no es que esté mal, no es que esté mal asegurado el celular, pero creo que también hay otros seguros que también son muy prioritarios, tu salud, tu vida, tu trabajo.

Hay unos que son muy, muy importantes que los jóvenes también le echamos un ojo aparte del celular. No es tan catastrófico si se te rompe tu celular y tienes que pagar a lo mejor 10 mil pesos por otro celular. Claro, duele, a todos nos duele; pues mejor no tener ese seguro y tener antes el de salud, a lo mejor, como le hubiera cambiado la vida a la esposa del buen Peter.

Pero ahora les tengo muy buenas noticias, esto me encanta. Hoy en día en el Sector Asegurador hay 78 aseguradoras dadas de alta. Que claro cada aseguradora se enfoca en diferentes tipos de riesgos, pero hay 78. Esto es fabuloso para nosotros, porque con eso podemos comparar, las podemos poner a competir. Eso es fabuloso para los usuarios.

Hay más aseguradoras que casas de bolsa, más aseguradoras que bancos. Entonces, yo aquí les paso una regla que utilizo para todos los productos financieros, al menos comparar con tres.

Oye, que si una no te gusta el servicio, pues hay otras. Oye, que si una se te hace caro, pues compara con otras. El chiste es que es un producto muy útil, y entonces aprovechemos que hay tanta competencia entre ellos y pongámosla a comparar.

La segunda ventaja que me encanta, les quiero hablar de mi experiencia, la verdad pueden ser baratos, pueden también ser caros, depende obviamente el tipo de seguro, las características que busques y puede haber de precios.

Pero me acuerdo del Manolo de hace unos años, mi primer seguro de gastos médicos era muy barato, era de 500 pesos al mes. Oye, a lo mejor alguien me dice: Manolo, eso no es barato. A ver, 500 pesos al mes por blindar temas de salud para mí es importantísimo en un seguro de gastos médicos mayores.

Claramente el seguro que tengo hoy de gastos médicos mayores ya es mucho más caro, porque quiero tener acceso a mejores hospitales, más coberturas; pero entonces si tú estás empezando puedes empezar por uno sencillo y poco a poco cambiarte a otros.

Fíjense otro que acabo de cotizar hace poco, para mi edad 32 años. Un seguro de un millón de pesos en caso de que yo llegara a faltar, a fallecer que mi familia reciba un millón de pesos, 270 pesos al mes.

Eso luego me lo gasto en una pedida de un Uber Eats, y yo prefiero aparte, obviamente de mis necesidades básicas, pero tener un seguro creo que por 270 pesos al mes vale la pena. Ojo, lo comparé, porque una me costaba 270, pero en otra aseguradora me costaba 330 y en otra 400, mismas coberturas, pero con el tip de comparar puedes encontrar unos bastante asequibles y que te protejan.

¿Cuál es la responsabilidad de nosotros? Porque tampoco todo es parte de las aseguradoras, nosotros tenemos que ser muy curiosos, muy preguntones: “Oye, ¿cuáles son las comisiones? Oye, ¿cuáles son los rendimientos cuando aplique, periodos de espera, exclusiones? ¿Qué

pasa si lo cancelo, las letras chiquitas?” Que realmente en este sector no hay letras chiquitas, más bien son contratos que luego no leemos contratos de 60 páginas, pero hay que tener entonces en ese contrato, en las cláusulas tener un buen asesor, para eso hay también asesores que nos van a ayudar a decidir.

Entonces, el mensaje que te quiero lanzar es que como sea, pero hay que investigarlo, hay que hacerlo.

Para mí hay dos pilares que van antes de invertir, ya saben que a mí me encanta hablar de bolsa de valores, de fintech, de divisas digitales, pero antes de invertir, que es parte de las finanzas creo que necesitamos dos cosas: uno, deudas controladas porque de nada serviría también enfocarte a la mejora de inversiones y tienes una tarjeta de crédito que te cobra el 80, 90 por ciento de tasa de interés; y también creo que los seguros son la base también como pilar para que no pase que con mucho esfuerzo después de muchos años tú tienes un patrimonio bastante interesante y pase algo, un choque, un tema de salud, un accidente y entonces desbarate todo lo que lograste con muchos años, llámese negocios o llámese inversiones.

Entonces, para mí esos dos pilares son básicos.

Ahora, no solamente quiero dirigir mi mensaje a los jóvenes, también le quiero mandar un mensaje a las aseguradoras, le digo a las aseguradoras, pero para que escuchemos los jóvenes.

Tuve la oportunidad antes de esta plática yo de hablar con varios asesores, me acerqué con varios asesores del ramo de los seguros, tengo varios asesores que toman mis diplomados entonces al menos hablé con 30 asesores y les hice algunas preguntas que me llevan a estas reflexiones: uno, les preguntaba a estos asesores cuál es el tema que sus aseguradoras se enfocan más en enseñarles, yo quería entender si era más vida, gastos médicos, portafolios, inversiones, y para sorpresa mía el tema que más enfocaban eran técnicas de venta. Y no está mal, todas las áreas usan técnicas de venta, yo también tomo cursos de venta, de negociación, pero algo bien importante y esto es el mensaje ahora para los jóvenes, hay que distinguir siempre en buscar un buen asesor, que no solamente te quiera vender un seguro, sino que

verdaderamente esté preocupado por blindarte, por cuidar toda tu estrategia.

Y yo tengo, les digo, varios seguros, varios asesores y he comparado, he analizado y tengo asesores muy buenos. Entonces, hay que salir a buscar nosotros esos buenos asesores.

El segundo mensaje para las aseguradoras y para los jóvenes, también de lo que me platicaron ahorita este grupo de asesores, es un tema de intereses alineados.

Me platicaban que en el mundo de los seguros mientras más cara sea la póliza, un valor más alto de la póliza hay una comisión mayor para el asesor, y mientras más barata sea la comisión es menor. Y está bien, suena lógico como cualquier sector.

Entonces, nosotros como jóvenes, por eso les digo, hay que comparar, hay que analizar, ponerlas a competir y ver que te ofrezca el asesor la cantidad de seguro adecuado. Muy poquito puede ser muy malo porque te deje corto para las necesidades del choque o del accidente y a lo mejor muy alta en este momento no la necesitas, por eso busquemos buenos asesores.

Y, tercero, los jóvenes queremos procesos sencillos, transparentes y digitales. Hoy ya la mayor parte del sector financiero se está digitalizando, veo que varios asegurados lo están haciendo y las felicito, pero hoy queremos un tema digital más que firmar y ve a la oficina y ponle el sellito.

Entonces, grandes conclusiones, no hay pretextos, por costos son muy baratos. Yo les decía, hay unos muy baratos, 270 pesos al mes, lo que te gastas a lo mejor en una comida, en una fiesta, qué mejor que también tener ese blindaje.

Segundo, por servicio hay 78 aseguradoras, les digo, comparemos, analicemos, si una nota del buen servicio busca otra seguramente a encontrar porque sé que allá afuera y a mí me han tocado excelentes asesores.

Y tercero, pues preocupante por lo prioritario, seguramente tu prioridad es tu familia, tu carrera profesional, tu negocio, tu portafolio de inversiones, crecer, ¿los seguros qué nos permiten hacer? Delegar ese riesgo de un accidente, de un tema de no poder trabajar, deleguemos eso que nos va a permitir a nosotros enfocarnos en lo verdaderamente importante.

Muchas gracias y un gustazo estar con ustedes y, bueno, utilicemos este pilar para podernos enfocar en lo verdaderamente importante.

Magnolia González: Muchas gracias, Manolo. La verdad muy interesantes los puntos que mencionas en cuanto a qué nos tenemos que fijar, la gran oferta también que tenemos para elegir seguros y esta parte también de encontrar esta oferta digital, sencilla, que nos acompañe, nos pueda asesorar.

Ahora, vamos a hablar con Moris, ¿cómo estás Moris? Ahora queremos justo saber cuál es tu óptica en cuanto a seguros y sobre todo qué les puedes compartir tanto a nuestros amigos de la AMIS como a la gente joven, o sea, queremos que estos dos públicos se encuentren, que finalmente los jóvenes también tengan un interés, pero también a lo mejor esta parte de la oferta se acerque un poco más a ellos, o sea, ¿cómo podemos encontrar ese punto de convergencia? Moris. Bienvenido.

Moris Dieck: Qué tal, Magnolia. Hola, Manolo, qué gusto. Puras emes aquí, parecemos el clan de las emes.

Muchas gracias a la AMIS por la invitación de estar aquí compartiendo con todos.

Bueno, sobre este tema bien interesante, Magnolia, ahorita tú en la introducción decías: el 2020 nos ha dejado muchas lecciones y yo me gustaría, ahorita llegamos a la parte de seguros, pero me gustaría dar dos pasos para atrás y hablar sobre el tema de la previsión financiera en general, partamos de ahí.

El 2020 deja lecciones en temas de previsión financiera, nos encanta, justo como decía Manolo, nos encanta hablar de rendimientos, ganancias, grandes éxitos en la parte financiera que al final de cuentas

vemos con pesos y billete, pero yo explico la vida financiera a una persona de esta forma.

Alguien no sé si ha practicado boxeo, la primer regla del boxeo es, tú tienes los brazos acá y vas a dar golpe, la gente piensa en dar los golpes, es lo primero que piensa, pero la regla número uno del boxeo es nunca, pero nunca bajar la guardia, nunca bajar la guardia y es por eso que yo digo que las finanzas personales son espada y escudo. Nos olvidamos del escudo otra vez y nos vamos por nuestras metas que pueden ser comprarnos un auto, irnos de viaje, comprar nuestra primera casa, invertir, etcétera, nos olvidamos del escudo, el escudo para mí es la previsión financiera, ¿en qué consiste, Moris, la previsión financiera? Lo que platicamos ahorita de, ¿en qué estás construyendo tu vida financiera?, ¿la estás construyendo sobre arena? Que cualquier eventualidad ahorita Manolo ya nos dijo las probabilidades que en un abrir y cerrar de ojos se puede ver bastante afectada, les voy a poner un caso muy puntual.

Una persona que para mí llegó conmigo y me dijo: Moris, la mejor inversión que he hecho, la mejor inversión y dije: a ver, ¿con qué me va a salir este compadre? La mejor inversión que he hecho es el extender el seguro que me daban en mi empleo.

Para no hacerles el cuento largo, esta persona tenía un antecedente con su familia de cierto tipo de enfermedad; él decide por su propia voluntad, extender la cobertura de su seguro, un año después lo diagnostican con esclerosis múltiple; han pasado cuatro años y se ha ahorrado cerca de 5 millones de pesos, ahorrados.

Qué ganancia te da eso, qué negocio te da eso, qué bitcoin, bueno, bitcoin igual y sí te lo da.

Pero qué te da eso, la mejor inversión de esta persona fue extender su póliza que le dan en el negocio.

Entonces, volvamos al tema de previsión financiera, no es solamente un seguro, previsión financiera es definitivamente tener nuestro ahorro de emergencia o en nuestro trabajo tener capital de trabajo de reserva, previsión financiera es diversificar nuestras fuentes de ingreso por si a nuestro negocio le fue mal en el 2020 o desgraciadamente nuestro

sueldo se vio afectado en el 2020, no poner todas nuestras fuentes de ingreso en un solo canal; otro, como decía Manolo, también un sano nivel de endeudamiento. Eso también es previsión financiera, y definitivamente vivir dentro de nuestras posibilidades.

Entonces, dentro del ramo, de previsión financiera, los seguros es un instrumento de paso, así les llamo yo, inversiones de paso, cuánto cuesta el que te puedas ir a dormir tranquilo, a gusto, todas las noches, cuánto cuesta; no tiene precio.

Ahora, si me preguntas a mí, Magnolia, en el tema de cómo le podemos hacer para llegar más a los jóvenes; a ver, el tema se llama conciencia financiera, necesitas tener conciencia.

No te voy a decir que no, claro que duele, duele entre comillas. Cuando pagas, usas dinero, en algo que esperas no usar.

Hablando con la gente, me dice: Oye, Mauricio, es que a ver, yo prefiero ahorrar esa lana, ahorrarme esa lana que estaría pagando en un seguro, ahorrármela y mejor con esa lana, pues cuando suceda esta famosa eventualidad, uso ese dinero.

Le digo: Es que no sabes ni lo que estás diciendo, primero que nada, ni siquiera lo vas a ahorrar, porque no tienes conciencia financiera, y número dos, no sabes a cuánto pueden ascender los gastos médicos, gastos ahorita del Coronavirus que por emergencias que después se hacen más grandes, llegan hasta 10, 13 millones de pesos.

El promedio son 300 mil pesos ahorita por todo el tema del Coronavirus. Y no me digan que es difícil que te pueda dar coronavirus o que puedas llegar a una complejidad.

Pues haría los números ahí en el tema del COVID.

Entonces le pregunto a la gente, cuánto cuesta el poder vivir en paz, como dijo Manolo ahorita muy bien, te enfoca, y cuando sabes que tienes un escudazo, déjate caer ahora sí por tus sueños, por tus metas.

Si estás bien protegido aquí, ahora sí puedes soltar el golpe de la vida financiera.

Otra vez, para qué, con qué estamos construyendo nuestra vida financiera sobre la arena o lo estamos construyendo sobre cimientos sólidos.

Me encantó ahorita lo que dijo Manolo.

Hoy, ahorita te toma una hora, escúchame bien, una hora cotizar una cantidad de seguros en diferentes plataformas, metete a las plataformas de todas las aseguradoras y vas a poder cotizar en un abrir y cerrar de ojos.

Obviamente no te quedes ahí; hay que ver el dato pequeño.

Otra de las creencias, que la gente dice sobre los seguros, es los seguros no pagan. Pues no, si lo dejaste de pagar el mes pasado, pues claro que no te va a pagar. Si no te fijaste en cuáles eran las coberturas, perdón, no te va a pagar.

Me dio muchísima cosa, hace poquito estuve platicando también igual con una persona que me dijo: Moris, yo no compro seguros porque mi papá nunca compró seguros, y me dijo que los seguros no servían.

Hazme el favor, cómo estamos también educando a nuestros hijos en este tema. Para entender los temas del seguro, así como para entender cualquier inversión que quieras necesitas tener conciencia de lo que estás haciendo y entender cómo funciona.

Sí dar ese paso, le digo a la gente: Por favor, tenemos que acercarnos, tenemos que sí te va requerir educarte, así como te educaste en carrera, que no estoy seguro cuántas de esas cosas que aprendiste las estés usando hoy en el día a día; bueno, pues acá necesitas aprender de seguros, parte fundamental de nuestra vida financiera, así como te interesa después educarte en otros temas, como pueden ser las inversiones.

Entonces, sí hay que acercarnos. En la medida de lo posible hablemos, primer paso, cotiza en línea. Segundo paso, acércate con asesores, pláticales, y sobre todo ve educado, ve con información. De volada se nota cuando hablas con una persona que hizo su tarea. Si no haces tu

tarea previa vas a llegar a lo que te digan, y ahorita Manolo también nos dijo el tema de a los asesores los capacitan en ventas y luego te van a tratar de vender el seguro que más lana les deja.

Entonces, tres principales errores al utilizar seguros. Número uno, tiene que ver con nuestra mente, no entender que usar un seguro es previsor, es de previsión financiera, es de tranquilidad.

Número dos, elegir un seguro solo por el precio; cómo nos encanta, vemos los menús, órale, lo más barato, de una vez, échame. No, por qué es barato, qué te están recortando, qué no te están cubriendo, a qué hospital te están llevando. Ojo. Qué suma te están cubriendo. Entonces hoy en día también son muy personalizables los seguros, le puedes quitar, poner, aumentar, etcétera, y eso te impacta muchísimo el precio de los seguros.

Y tercer error, no entender la póliza. Qué me refiero a la póliza. A ver, te voy aventar aquí al agente conceptos que si alguno de estos no los entiendes te regreso a los libros y hay que entenderlos, que no es muy complicado. Coberturas, montos, términos y condiciones, coaseguro, deducible. Son básicos, básicos, conceptos básicos que hay que entender, sí ya entendiste lo que era una derivada en las matemáticas o lo que era un integral, esto te va a hacer los mandados.

Como decía Manolo, seguros hay de todos colores y sabores, compara; pero sobre todo edúcate, edúcate en el tema. Cuáles, cómo funciona en general una póliza.

Y también, mensaje importante a los asesores no sean vendedores, sean asesores. No estás jugando con cualquier cosa, estás jugando con el patrimonio de la gente y la tranquilidad, y obvio una mala recomendación, un mal consejo, después puede crear toda una línea de decisiones o de creencias. Ahorita quién no te dice que esta persona que su papá nunca compraba seguros, probablemente se peleó con el asesor porque no le cubrió una enfermedad, pero es que nadie le dijo que no le iba a cubrir eso o que no era ese monto o que también iba a tener que pagar algo como coaseguro por la enfermedad.

Entonces, seamos muy claros, seamos muy transparentes, me encanta que hay mucha tecnología y que hay muchas cosas que se pueden

hacer virtual, sin embargo, que eso no nos quite a nosotros de la responsabilidad de educarnos en el tema. Casi, casi le podría decir a la gente ni se les ocurra empezar a aprender sobre inversiones si no has aprendido sobre seguros.

Entonces, mis grandes consejos a la gente, enfóquense también en la previsión financiera, ahora está un poquito muy de moda por los tiempos en los que estamos pasando, pero así como son importantes ir por nuestras metas, ir por nuestros objetivos en nuestra vida, así de importante es tener un seguro, es tener un escudo que se complementa, no solamente de los seguros, sino de muchas otras más que nos protegen en nuestro caminar de nuestra vida.

Entonces, creo que ese es mi mensaje. Muchas gracias otra vez por la invitación, qué bueno que hagan este tipo de foros hay que desmitificar todo este tipo de contenido y buscar llegar a las nuevas generaciones de una forma muy práctica, dinámica, con mensajes muy aterrizados y, sobre todo, sin letras chiquitas y sin intereses por delante, que en estos temas para mí se me hace fundamental definitivamente tomar en cuenta.

Magnolia González: Muchísimas gracias, Moris.

La verdad es que este tema de justamente de entrarle a los seguros, de también buscar el ejemplo que nos platicabas de esta previsión que tuvo esta persona y no sabía un año antes que le iba a suceder y mira al final también utilizó esta herramienta como escucho y me encanta la analogía que hacías, que finalmente en seguro es tu escudo y es como cuando uno quiera a lo mejor, no sé, hacerse un maratón, pues no empiezas corriendo los 20, los 25, empiezas entrenando poco a poco y de verdad este tema de los seguros es también así, como tú has mencionado.

Hoy veo que los jóvenes también están tan interesados en este tema de inversión de la bolsa de criptomonedas, es lo primero que llegan y te preguntan, es como, cómo le entro a esto. Y bien lo decían, puedes entrarle, puedes generar a lo mejor un patrimonio, pero si el día de mañana te enfermas, pero si el día de mañana tienes un imprevisto en casa, o sea, vas a tener que utilizar a lo mejor lo poco que construiste o en este tiempo en utilizar, en dar esa respuesta a ese imprevisto.

Entonces, la verdad es que es ahora sí como de los básicos como decías, Moris, de la cuenta de ahorro y el seguro, que uno tiene que considerar en esta parte integral de sus finanzas personales.

Y fíjate que ahorita escuchando a los dos me surgían varias preguntas y aquí todo lo que ustedes han charlado me ponía un poco de lado a lo mejor de las personas, de gente joven o alguien que a lo mejor ahorita no, ni siquiera o tiene una barrera, una preconcepción justo como de los seguros pues para qué es, si nada más es dinero que lo voy a gastar y no lo voy a utilizar.

¿Cómo podríamos o de qué forma podemos ir minimizando, esta es pregunta para los dos, o sea, minimizando esta preconcepción de no tenerle miedo, de no decir: oye, esto no sirve, esto para qué lo quiero. Ya lo veíamos en las estadísticas de la encuesta la inclusión financiero, no lo necesito decía, entonces, y cómo también, no sé si es perderle el miedo o no, ustedes me dirán, pero esta parte de tantos conceptos, como los que mencionas, de que si coaseguro, que si la póliza, o sea, cómo invitar a ambas partes, tanto a las personas a las que somos usuarios como a los que pues son ofertantes de estos productos financieros como en el caso de las aseguradoras, a hacernos el camino más fácil.

Y aquí, bueno, le cedo la palabra si quieren a Manolo y después tú nos respondes Moris.

Manolo Wiguerras: Perfecto, Magnolia. Muchas gracias.

Yo creo que algo que pasa cuando eres más chavo y pienso en el Manolo de los 20, pues a lo mejor en este momento no ha sido tantas vivencias de, espero que no, pues de un amigo que se enferme, un amigo que llegue a faltar, un accidente muy fuerte y entonces son cosas que puede que haya poca probabilidad y en tu mente no pasa, pero ya cuando se empieza a tener más recorrido y llegas a tus 30, pues empiezas a enterarte de casos y yo creo que eso es lo que también te mueve el tapete y dice: oye, pues es que somos frágiles y si hay enfermedades y si hay accidentes, hay choques, hay temblores que pueden tirar un patrimonio y entonces, creo que ese es el objetivo en

los jóvenes, que tengamos esa visión de prevenir como decía Moris, esto es irnos un paso antes y hacer prevención.

Me encantó la analogía de box que hacías porque sí, al final, pues no hay que esperar a que pase porque también hay una regla básica en los seguros, los seguros, valga la redundancia, te aseguran cuando está sano, cuando no hay un problema con tu casa, cuando tu coche no ha chocado, muchas veces, creo que a muchos asesores les ha pasado que entonces llegan y: oye, es que me quiero asegurar y la persona a de pensar y decir: oye, es que yo ya tengo diabetes, yo ya tengo alguna enfermedad y ahí muchas veces hay un rechazo.

Yo cuando contraté mi seguro con el asesor, pues me preguntó: oye, ¿estás sano? Afortunadamente sí y entonces pude contratar. Entonces, creo que este es un mensaje crítico, se contrata cuando se está sano, se contrata cuando no ha pasado nada y si no pues que ya pierdas, es algo muy delicado, que pierdas ya la posibilidad de ser asegurado de por vida, una persona con algún padecimiento hablando de gastos médicos que para mí es de los principales, que ya tenga una enfermedad a lo mejor en sus 25, ya esa persona ya no va a poder asegurarse de por vida si es un tema crítico, a lo mejor le cobran un poco más la extraprima le llaman en el sector.

Entonces, para mí sí es esa conciencia y pues es chamba de todos, es chamba del AMIS, es chamba de nosotros como líderes de opinión y de todos los que estamos en el medio financiero de hacer esta conciencia y la responsabilidad de los jóvenes es pues dedicarle un tiempo, no es complicado, ahorita me encantó, diste, Moris, varios conceptos que si el coaseguro, que el deducible, como todo, la primera vez que te lo explican, ay, el coaseguro, no, no lo entendí, pero si le dedicas una hora a ver videos de Moris, míos, a ver la página de la AMIS, una hora, así como le dedicas una hora a echarte una maratón de Netflix y no le dedicas una hora, le dedicas ocho horas, creo que vale la pena echarte un maratón no solamente en Netflix sino también un maratón de algo que va a ser tu patrimonio.

Magnolia González: Oigan, pues muy relevante lo que ustedes están diciendo.

Yo, fíjense que escuchándolos me ponía un poco a pensar cuál es la situación que hoy pasa en los jóvenes, un poco también para entrarle a este tema de seguros, o sea, ya vimos que no es un tema a lo mejor de oferta porque nos decían sobre cuántas aseguradoras hay, tipos de seguros; pero qué pasa con los jóvenes.

O sea, finalmente cómo podemos ayudar a que ellos se acerquen un poco más a conocer, a hablarles de estos temas, que sea algo más accesible a ellos, a lo mejor no sé si es un tema de generar productos específicos para ellos, no sé, me gustaría saber lo que ustedes piensan.

Moris Dieck: Creo que, a ver yo me remonto a justo cuando empezaba, ahora sí que mi vida financiera, tenía cerca de 18 años, y me acuerdo que eso fue un interés muy nato que yo tuve de decir: “Quiero empezar de la mejor manera”.

Y empezar tu vida financiera de la mejor manera, definitivamente es conociendo los fundamentos de administración, de metas, de ahorro, de empezar bien un historial crediticio, empezar bien tu vida crediticia y justo como lo platicaba Manolo ahorita, la parte de los seguros es también importantísima que desde pequeños empezamos a crecer en el tema.

Entonces, yo veo a las nuevas generaciones, las veo ávidas por saber, hambrientas de conocimiento. Tú dales un ganchito, dales tantita carnita y se van a enganchar en el tema y les va a interesar y es qué cómo no, y hoy vivimos otra vez en el mundo de la información, en donde prácticamente pueden puedes saber todo lo que quieras; estás a un clic de distancia.

Entonces, creo que vamos bien, creo que es un cambio también, otra vez pues de cultura, y las facilidades que da el área de la información en la que estamos, permite que cualquier persona pueda entender y desmitificar estos justo mitos que existen en torno a la previsión y en torno a los seguros, pero a mí me gustaría invitar eso a la gente.

Todos tenemos grandes aspiraciones en nuestra vida, todos tenemos, nos imaginamos a nosotros de grandes y somos buenísimos para vernos en cinco, 10, 15 años, y lo que le digo a la gente es, hay veces

también hay que decirles que es importante tener su buen historial crediticio.

Pero lo mismo le digo es da, construye cimientos sólidos en tu vida financiera, que después te van a permitir ser mucho más flexible, te van a dar mucha libertad, te van a dar mucha independencia.

Tu yo del futuro, te lo va a agradecer, yo lo digo en repetidas ocasiones: “Ay, cómo nos encanta el “yo lo”. Solamente vives una vez.

No, señor; no, señora, es Yuold: You only left wais. Vives dos veces. Sí es importante disfrutar el presente, pero también para el futuro, también para tu yo del futuro.

Un ojo en el gato y otro en el garabato, un ojo aquí y otro allá; tu yo del futuro te lo va a agradecer si empiezas tu vida financiera, con pasos sólidos, con cimientos sólidos.

¿Y sabes cómo se empieza? Tú que nos estás viendo, sabes cómo se empieza, con conciencia financiera.

Que así como es importante luchar por lo que queremos, también es importante proteger lo que tenemos, y es importante empezar desde temprano en el tema de los seguros, te vas a ahorra mucha lana y muchos otros problemas justo como decía ahorita Manolo.

Entonces, cimientos sólidos, señores.

Magnolia González: Muchas gracias, Moris. La verdad es que sí, o sea, como que de pronto escuchándolos recordaba igual como tú Manolo, o sea, yo en la universidad ni pensaba en esto. O sea, la verdad es que sí te fijas en otras cosas, pero la verdad haciendo un poco también la retrospectiva: Órale. Qué hubiera pasado si mi yo que iba saliendo de la universidad hubiera sabido tantos conceptos financieros, yo creo que es súper relevante también invitar a los jóvenes a entrarle a esto.

Al final es un tema que les puede llegar también apasionar, porque finalmente los instrumentos financieros es algo que se puede acompañar a lo largo de su vida. Hoy es el seguro, mañana la inversión. O sea, un montón de servicios financieros que los van a estar

acompañando a lo largo de su vida y que finalmente hay que decirles: éntrale, conócele.

Así como el tema de inversiones el tema del seguro es súper relevante, y como bien lo decías Moris, es la base, y no nada más es justamente esto de se vive el hoy. O sea, se vive el hoy, pero también se vive el hoy para el mañana.

¿Ustedes qué piensan en el tema de la oferta de seguros? Ya Manolo nos hablaba de la cantidad de aseguradoras, que hay varios tipos de seguros. ¿O sea, ustedes consideran que se puede cambiar algo de la oferta que hoy hay en el mercado para que pueda ser más cercano con los jóvenes? Es decir, a lo mejor productos, como decías, no sé si más digitales. ¿Qué podría también modificar la oferta o mejorar?

Yo lo que he visto un poco es el tema de los celulares, ya lo dijo Moris, ahí es uno de los intereses que tienen los jóvenes. A lo mejor otros como los seguros de mascotas, que ahora ya hay. ¿Qué opinión o qué le podrían decir hoy a nuestros amigos de la AMIS en temas de ir mejorando la oferta de seguros hacia los jóvenes?

Manolo Wiguerras: Empieza Moris. Te toca.

Moris Dieck: Me gustaría nada más rápido un paréntesis sobre que me quedé con las ganas ahorita del comentario que hiciste, Magnolia, la responsabilidad, y ahora sí que también les echo una pelotita a ustedes en la AMIS. Ayúdenos, ayúdenos a empujar el tema de educación financiera como una política pública en las escuelas, para empezar.

Creo que ese es un paso fuerte, es un paso de también de mucha autoridad de decir: Oye, esto te importa. Cientos de cosas que nos enseñan en la escuela que dices bueno. Y yo qué estoy haciendo con eso ahorita.

Y la educación financiera que es la que te acompaña por el resto de tu vida dónde está, dónde está. Entonces, ni modo también les toca responsabilidad a ustedes ahí, en la AMIS ayúdenos a empujar este tema. Definitivamente nosotros por nuestra trinchera y por nuestros medios hacemos y tratamos de llegar cada vez a más gente.

Pero al final de cuentas y el objetivo de un gobierno es ver por su gente, y tantas instituciones financieras que están en el medio, en el tema de educación financiera, es algo que tiene que estar a la de ya en las escuelas, en todas las escuelas como una norma, tiene que ser una obligación. Pero bueno, eso fue un paréntesis.

Sobre el tema de la oferta, a ver, ahorita platicaba Manolo el caso de los celulares, ahorita decías tú, Manolo, el caso de las mascotas, yo creo que la oferta hay y cada vez es más sencillo, como mencionábamos ahorita el comparar, el cotizar y hasta personalizar.

No, el monto que te coticen no está cerrado, tú le puedes mover, quitar cuando entiendas, en qué consiste una póliza y qué. Ah, bueno, es que dependiendo de los hospitales en los que me quiero atender es el monto, dependiendo cierto tipo de coberturas, dependiendo cierto tipo de montos asegurados.

Hay diferentes variables dentro de una póliza que te cubre el seguro y tú puedes ir jugando con ellos que te pueden reducir muchísimo el monto de tu seguro. Lo importante aquí es que tú seas consciente y las herramientas para hacerlo hay.

Yo ahorita les platicaba, en una hora puedes cotizar los principales seguros en diferentes instituciones y ya cuando hayas hecho tu ejercicio ahora sí acércate con tu asesor de confianza y no nada más con él, porque quién sabe si es de tanta confianza, acércate también con otros, pláticale lo que te ofrecieron, enséñales, hazle preguntas importantes, tus principales inquietudes aunque creas que es una mensada, qué pasa si ya pagaron un día, oye qué pasa si sucede este accidente, qué pasa si después llego a requerir esto.

En general, como dar el paso yo no lo consideraría como una excusa el hecho de que no hay tanta oferta, la neta es que todos, Manolo decía la cantidad de aseguradoras que hay y van sacando nuevos productos. El de mascotas hace algunos años que no lo había oído.

Entonces, se están buscando nuevos productos para atender nuevas demandas, pero ahí está, la inclusión financiera está aumentando, la tecnología ahí está para que la usemos a nuestro beneficio, sin antes

no dejar a un lado el tema de educación, no puede haber inclusión si no hay educación.

Entonces, yo creo que por esa parte no le vería mucho tema, sí a los esfuerzos para acercarnos a los chavos, para acercarnos a la gente, para explicarlo de una forma muy sencilla, pero bueno creo que es sobre el tema de productos creo que los hay y la tecnología nos ha ayudado cada vez a llegar más.

Manolo Wiguera: Ahorita decías, Moris, tantas cosas que luego vemos en la escuela y me acordé del meme de otro día sin usar el trinomio cuadrado perfecto. Y por el lado de los seguros qué tan útil, no digo que el trinomio no sea importante, pero sí debe ser algo obligado a incluirlo.

Y algo que me gustó mucho, una palabra que usaste, Moris, cuando estabas en tu participación, es personalizable y con esto yo respondo soy extremadamente personalizables los seguros, oye súbele la suma asegurada, bájale el deducible, súbele el deducible, oye quiero más hospitales, quiero una suma de vida más amplia.

Creo que yo aquí lo que le pediría también a la AMIS y a todas las aseguradoras es que hay muchísimas coberturas, Magnolia, hay muchísimas coberturas adicionales que en todos los puntos puedes ir contratando, pero luego también me acuerdo una que me ofrecían hace poco y me decían: “Oye, ¿quieres tener una cobertura de accidente?” dije: “Suenan muy bien, ¿cuánto cuesta adicional?” Y costaba muy poco, pero entonces yo también ya metiéndome a analizar las condiciones generales solamente cubre accidentes en elevadores, en incendios y en transporte público, dije: ay, qué bueno que leí estas letras chiquitas es uno muy, muy específico, entonces, yo creo que es la chamba de las dos, tanto de AMIS, aseguradora, nosotros y el público en general, pues sí, entender de qué va con un modelo más transparente va a fluir, o sea, imagínense un lugar donde estén todas las condiciones, que las mismas aseguradoras pusieron en su portal, oye, esta cobertura solamente te incluye esto con videos, incluso, muy sencillo eso va a ser que cada vez más jóvenes digan: oye, está muy sencillo aprender, yo ya decido si quiero estar asegurado en elevadores, en transparencia público e incendio o no, no es un tema que yo, ahí absorbo los riesgos, porque personalizable es muchísimo, sumas aseguradoras, deducibles,

coaseguros, coberturas adicionales, tipo de hospitales, tipo de coberturas, hay muchísimo.

Entonces, digamos que la oferta está ahí, solo es que estas dos partes se junten, con lo que bien decía Manolo, o sea, cómo hacemos que estos, digamos, como el público joven y las aseguradoras puedan entrar también en contacto y creo que tienen dos, puede ser dos herramientas, unos pues finalmente la parte de la comunicación, la publicidad, pues ahorita en tema de redes sociales, o sea, ver también si la publicidad que tanto le está hablando a los jóvenes, no sé ustedes qué opinen, si ustedes se sienten identificados también con la comunicación que de pronto pueden tener las aseguradoras y otro pues, bueno, algo súper importante es la parte de los asesores, pero en temas de comunicación, les lanzo esa pregunta, o sea, justamente, o sea, sí creen que es necesario también hablarle en temas de comunicación porque entiendo que la oferta está ahí, pero por ejemplo si hablamos de otro sector como el de, no sé, el de crédito, el de crédito tú puedes encontrar mucha publicidad que va gente joven, que si quieres viajar, que si quieres, lo que te dicen: pues lograrlo hoy, logra tus sueños, no esperes mañana, para existe tal tarjeta.

Entonces también ahí, ¿ustedes consideran que en temas de comunicación pueden, pueden encontrar esta conexión las aseguradoras con la gente joven?
Ahí quien quiera, Moris, Manolo.

Moris Dieck: Me Salió un comentario desde que empezaste, una vez me acerqué también con un chavo y le dije: oye, ¿tienes un seguro? Y me dijo: no, a mí el tema. Le pregunté por seguro de gastos médicos y me dijo: No, es que necesita, sí se acercó una vez un asesor, pero no necesitaba ahorrar mucha lana y la neta es que no, los rendimientos no eran buenos. Y yo, ¿de qué estás hablando? Eso dice mucho, también platicábamos, ahorita Manolo decía que les enseñan mucho tema de ventas, yo he estado en seminarios de grandes pues grandes instituciones que dan cursos de ventas y todo y no aceptan a vendedores de seguro, de hecho y eso también otra vez dice mucho.

Creo que hay una gran tarea por hacer con los diferentes agentes, por cómo comunican los productos, por cuáles promueven, creo que hay mucha responsabilidad ahí.

Manolo no me dejará mentir, pero la responsabilidad cuando hablas de temas de dinero con la gente, estás hablando con el patrimonio de la gente, es una responsabilidad brutal.

Entonces, en la forma en que tú los apoyas, los ayudas, al final de cuentas son beneficios que dan en el largo plazo, también los puedes perjudicar.

Entonces, por un lado ese sería mi mensaje a los asesores, seamos muy profesionales, expliquemos en verdad lo que significa tener un seguro, los diferentes tipos que hay, no solamente lleguemos a tratar de clavar el diente. Preocupémonos por mejorar y que tomen mejores decisiones nuestros clientes.

Yo he visto cada vez más y mejor contenido sobre seguros en redes sociales, como que ahí se van atreviendo a hacer contenido; e igual me preguntan muchos asesores: "Oye, Moris, pues cómo le hago para hacer contenido par y todo", el consejo en general, tanto instituciones como gentes de seguros que veo que quieren entrarle a todo este tema de las redes sociales y todo, trate de ser innovador y explica, a ver, vamos a ser sinceros: estamos en temas, perdón, pero estamos medio en temas de flojera, no de flojera, pero en temas llenos de mitos, de creencias, de es que es muy complicado y desde hablar de créditos y de dinero; hasta temas, son temas medio rasposos, que la gente dice: "Pues como que no se habla de dinero, y no, mejor esos temas y luego cómo me voy a ver".

Entonces, al ser innovador, al tratar de hacer cosas nuevas, formas nuevas de llegar, no sé hasta disfrázate, o sea, reinvéntense, la gente en la forma de hacer contenido.

Volvamos el tema de las finanzas como algo sexi, porque ha sido de flojera por tantos años, hagámoslo algo padre hablar de dinero y hablar de previsión y hablar de metas y hablar de inversiones que como dice Manolo, pues eso quizá es de lo más fácil de volver atractivo.

Pero en general, volvamos la vida financiera a algo sexy, a algo que la gente quiera platicar y algo cool, algo chido.

Para esto, sí es un reto encontrar las formas. Pero vaya que se puede.

Manolo Wiguerras: Fíjate qué acuerdo tan interesante podemos hacer aquí, Moris.

Seguramente, muchos asesores también están viendo esta plática, no sé, 5 mil, 10 mil asesores, y entonces no solamente echarle la bolita a los corporativos, a la gente que está en la oficina.

Quien vive realmente el día a día, es el asesor, el asesor y las personas que están ahí.

Entonces, si nos están viendo 5 mil, 10 mil asesores, pues justo creo que tu mensaje es extremadamente poderoso, que entre ellos y entre todo ese ejército de asesores que existe, pues empiecen a difundir a través de redes información muy valiosa, información acerca de todo esto que estamos platicando, y las letras chiquitas háganlas grandotas, porque sí, yo también con tu experiencia, Moris, la mía, la parte de redes, algo que sabemos que la gente detesta en redes es ver publicidad de ventas.

Un post y salga y contáctame, te vendo, 10 por ciento de descuento; ya de por sí las redes sociales tienen algoritmos de publicidad y si tú como asesor también metes publicidad tuya: “Soy el mejor asesor, y soy el asesor premium y contáctame”, pues no aportas valor, pero si los 10 mil asesores que nos estén escuchando el día de hoy empiezan a cambiar ese archivo: “Oye, pues voy a hacer contenido, a través de mis redes y voy a hablar de las letras chiquitas, oye fíjate en esto, oye la suma asegurada adecuada, estas coberturas son buenas, éstas no me gustan.

Podemos hacer que esto se vuelve algo muy grande, hasta deberíamos de inventarnos, Moris, aquí un hash-tag, para que salga de esta reunión este hash-tag y la gente busque ese hash-tag y ya esté ahí muchísima información de valor de un ejército de 10 mil asesores.

Ahorita inventémonos un hashtag y que salga aquí en pantalla.

Magnolia González: Buenísima idea. Yo digo que entonces comiencen a comentar, a ver los asesores que nos den ideas, a lo mejor para un

hashtag, y que finalmente sea eso. Es que creo que es el espíritu final de como bien decían, algo que me encantó que los dos hablaran es esta parte de uno no es generar vendedores, sino asesores, y complementando, como lo decía Moris, asesores que te dan o que te venden no seguros sino te venden tranquilidad, y que te acompañan a lo largo de toda tu vida, porque finalmente hoy a lo mejor puedes vender un seguro o vender la tranquilidad para utilizar tu seguro, tu automóvil, por ejemplo, tu motocicleta; pero el día de mañana si tú eres asesor vas a darle tranquilidad a una familia en donde te está contratando un seguro para su casa o para sus hijos o para la educación.

Entonces, me encanta este concepto de cómo generar, de quitarnos ese foco de vendedor y convertirnos en asesores, pero asesores que acompañen a la gente en su vida y en sus decisiones financieras en cuanto a seguros, porque al final la gente que está ahí y que nos atiende directamente, como bien decía Moris, o sea, son decisiones que impactan en la vida y en el bolsillo de todos.

Y que al final ojalá, y ese también es un sueño dorado, ahí que metan educación financiera en la parte escolar. Ojalá. Pero si no comencemos a hacerlo desde nuestras trincheras.

El día que justamente el asesor se acerque, le puedes enseñar un concepto nuevo. Oye, no sabes qué es un coaseguro, yo te explico, yo te digo cómo utilizarlo. O sea, son estos guías financieros también en campo, justamente y frente al cliente que pueden ayudar a, como decías Manolo, a desmitificar estas preconcepciones que tenemos de que si el seguro es difícil, que mi papá no lo usa y por eso yo no lo uso.

Entonces, la verdad es que yo creo que de los mensajes más importantes que ustedes están abordando el día de hoy es esto, cómo todos estamos expuestos a imprevistos. Necesitamos un escudo, Moris, sin duda, pero necesitamos justamente personas y asesores empáticos, asesores humanos, asesores que de verdad les preocupe nuestra tranquilidad y que nos vendan esa tranquilidad a través justo de estos servicios financieros.

Y obviamente la parte también de estos trámites sencillos de nosotros, también entrarle, no tenerle miedo a investigar. Como bien decías, y

mejorar la forma en cómo nos acercamos en cuanto a contenidos, generar contenidos.

Y prueba de ello son ustedes dos, que finalmente son también quien nos ayudan en la educación financiera, explicarnos de forma lúdica cada uno en sus redes sociales, pues cómo funciona, desde el crédito hasta las inversiones.

Entonces, la verdad creo que es un punto muy importante y no sé si tengan a lo mejor algo que compartir ya para despedirnos de nuestra audiencia de la AMIS, yo lo único que quiero es agradecer la intervención, agradecer su participación y, sobre todo, también agradecer la labor que hacen al explicar estos conceptos financieros en redes sociales.

Moris Dieck: Bueno, para cerrar muchas gracias a la AMIS, otra vez por la invitación; a Manolo por compartir con todos nosotros.

No me queda otra más que decir, a ver, Magnolia, te voy a decir varias cositas. Uno, a la gente, a los asesores que nos están viendo, no seas vendedor de seguros, no seas asesor de seguros; si te quieres diferenciar de los demás y quieres trascender en verdad en la vida de la gente y que te vean por completo de una forma diferente tus clientes, conviértete en un asesor de su vida financiera. Quizás vayas a tener que aprender un poquito de otras cosas más, no nada más de seguros.

Como te platicamos ahorita, los seguros es una parte fundamental de la previsión y la previsión es una parte fundamental de la vida financiera, pero entonces hay un mundo alrededor que impacta nuestra mente, impacta nuestras creencias, impacta nuestras acciones, nuestros hábitos, las herramientas que utilizamos, impactan tantas cosas en la vida financiera de una persona.

Entonces, cuando tú te topas con un problema de que un cliente no se quiere asegurar, de que estás batallando para agarrar tracción o algo, es un problema mucho más profundo del que quizás estás viendo, es un problema en general de la vida financiera, una situación de la vida financiera en la persona. Entonces, conviértete en eso.

Uno de los asesores que más cariño le tengo es una persona que tiene cerca de 35 años en la industria de los seguros y cuando platico con él me encanta porque me dice: “Moris, a mí me vale si la persona me va a comprar el seguro o no, a mí me apasiona simplemente escuchar la situación por la que está pasando la persona y encontrar la forma de poderlo ayudar, encontrar la forma”. No me importa si la ayuda es una renegociación de su crédito, no me importa si la ayuda es decirle que cancele sus tarjetas de crédito, no me importa si la ayuda es que consiga un (...) que aporte para su afore, no sé, pero ese interés genuino por aportarle a la vida de las personas y, claro, la parte de los seguros te la cubro yo.

Entonces, no sean vendedores de seguros, no sean asesores de seguros, sean algo más, sean asesores de la vida financiera de las personas, porque otra vez si se vuelven asesores de la vida financiera de las personas les van a ayudar de una forma integral, para el largo plazo y la gente de esas cosas está eternamente agradecido y se necesita muchísimo de ustedes, colegas en el tema de seguros.

Entonces, les hago la invitación. Muchas gracias a la AMIS en verdad por crear este tipo de foros, por acercar estos temas que no se habla tanto desgraciadamente, pero hacer su esfuerzo porque esté ahí.

Y, bueno, acordémonos que un mundo con mayor educación financiera es un mundo más próspero, con mayor bienestar y con mayor tranquilidad, tranquilidad y estabilidad. Y yo no conozco ninguna persona y no conozco a ninguna empresa que hayan logrado a tener un gran éxito sin estabilidad.

Entonces, bueno muchas gracias a todos por la invitación. Qué gusto estar compartiendo.

Manolo Wiguerras: Coincido, Moris, totalmente el mensaje para asesores, ya para no repetir.

Ahora mi mensaje entonces va para los jóvenes y entonces yo creo que pasar de la teoría a la práctica es la calve.

Cuando uno ve videos y empieza a ir a este tipo de eventos es fabuloso y te felicito por estar aquí escuchándonos si tú estás entre tus 20, tus

30 y no tienes seguro, felicidades por estar acá, pero hay que llevarlo a la práctica, ¿cómo? No te estoy diciendo que mañana salgas y contrates todos los seguros, pero que sí empieces a comparar, que empieces a informarte, que hagas dos, tres llamadas a algunos asesores y los escuches y empieces a entender y ya tomes tus decisiones de esa mar de seguros, de ese mar de opciones y de coberturas que existen, empieces a tomar decisiones empoderadas, esa es la clave, la información como ya lo dijimos, está allá afuera, simplemente hay que pasar a la práctica y no solamente, ah, pues aprendí ahorita en la plática qué es el deducible, que si los vendedores que los asesores, bueno, llevémoslo y creo que es una decisión que no te vas a arrepentir.

Gracias, Moris, gracias Magnolia, gracias AMIS, excelente estas iniciativas y espero que puedan llevarlo a la práctica y que les hayamos dado este granito de arena para tomar decisiones.

Magnolia González: Gracias a ustedes, Moris, también Manolo por la oportunidad, por el foro por compartir el día de hoy esta charla tan interesante y gracias también a la AMIS por darnos la oportunidad de conversar de estos temas y de poder dirigirnos a la gente joven.

Muchísimas gracias.

Presentadora: Muchas gracias a Magnolia, a Manolo y Moris, por su participación en esta Sala.

- - -o0o- - -