

Los asesores caminan, cabalgan por horas

En lejanas poblaciones se resuelven contingencias con seguros de MetLife

A descuento por nómina, acordes a su capacidad de pago y con la posibilidad de obtener dividendos anuales, las personas mantienen vigentes pólizas que consideran parte de su patrimonio

Por María Teresa Izquierdo

Debo cuidar mi salario, porque también tengo que comprar cuadernos, colores, cartulinas. Y no, no es una estudiante que habla de sus finanzas, es una profesora rural que parte de su paga la utiliza para proveer a niños indígenas de papel de colores, pegamento, plastilina y todo aquello que se necesita para estimular su creatividad.

Aun así, Amalia Guadalupe Jiménez Méndez mantiene vigente un seguro de vida, del que son beneficiarios sus padres y sus hermanos.

“Confío plenamente en la aseguradora que si eso llega a suceder, si muero, le van a entregar a mi familia el dinero del seguro”, dice Amalia Guadalupe, que se refiere a la póliza que mantiene vigente con MetLife.

Originaria de Ocosingo, integrante de una familia que describe como “humilde y sencilla”, la profesora está asegurada hace más de 14 años, y en ese lapso ha revisado su cobertura en cuatro ocasiones.

Así, progresivamente ha aumentado el descuento por nómina que la propia Secretaría de Educación Pública (SEP) realiza y transfiere la prima a la compañía de seguros, pero también ha crecido la suma asegurada con la que protege a sus seres queridos.

“Primero era una suma pequeñita, lo incrementé y ahora es una suma muy fuerte” presume esta mujer menuda, que a veces parece hablar más con las manos que con la boca.

Y es que corona cada una de sus expresiones con un ademán, lo que hace más amena la charla con alguien que tiene mucho que enseñar, incluso de finanzas porque presume que los dividendos de su plan también aumentan.

Porque Met99 es un producto que permite al propio contratante disfrutar el seguro, recibir parte del producto de su esfuerzo en dividendos anuales.

A la profesora de más de 112 niños de preescolar, inscritos a la Escuela Jardín de Niños “Presidente Juárez” del sistema bilingüe, se le olvidó el año anterior cobrar esas utilidades, los dividendos.

Así, acumuló los dividendos de dos años y ahora recibió una suma considerable, que como siempre le sirvió para ser solidaria, para aportar para la intervención quirúrgica urgente de una sobrina.

Ni por un momento profiere una queja por el destino del dinero, lo que más le satisface es haber sido solvente en un momento de apuro.

No sabe si el año siguiente cobrará los dividendos o los dejará acumular, y es que le gustó recibir más de una sola vez, lo que importa es que “ahí estarán”.

Pero Amalia Guadalupe no sólo ha incrementado la suma asegurada de su póliza, sino que recientemente incorporó la cobertura de cáncer.

Se refiere a la enfermedad con respeto, con temor, y quiere disponer de lo necesario para enfrentar lo que a su parecer ya es una epidemia en el sistema magisterial, porque cada vez sabe de más personas que enfrentan ese mal y ella trata principalmente con maestros.

Bien segura

Para Amalia Guadalupe las personas que no compran seguros son egoístas, no piensan en los demás, en su bienestar, en que podrían llegar a perder a quien les acerca el sustento.

La profesora, que habla un castellano fluido, con un vocabulario extenso que resulta peculiar en una comunidad como la Yaxs-



hanal del municipio de Tenejapa, Chiapas, en que la mayoría prefiere la lengua Tzeltal, refiere que no le preocupa el cobro del dinero, de la suma asegurada a que tienen derecho sus beneficiarios.

“Otros que han tramitado siniestros han cobrado sin problemas” refiere y de esa manera considera ese capital como parte del patrimonio de su familia “es de ellos”, dice.

Amalia Guadalupe ha recibido información sobre la solvencia financiera de MetLife, la cual mantiene dos veces más del capital mínimo de garantía requerido por la legislación en seguros vigente.

Asesoría pertinaz

No obstante, precavida como es mantiene en su hogar una carpeta con todos los documentos que se requirieren para reclamar cuando sea pertinente.

“Revisé el listado, puse los documentos y que mi familia haga los pasos para cobrar, le agradezco a quienes me dieron la información”.

Amalia Guadalupe se refiere a los agentes de seguros, a los asesores que se desplazan por horas y kilómetros para acercar la información sobre los seguros a los profesores rurales.

Se valen del transporte disponible, que igual puede ser un camión de pasajeros, colectivos y también a caballo o a pie cuando la situación lo exige.

Tan sólo de San Cristóbal de las Casas a Tenejapa se requiere una hora y 30 minutos, más 40 minutos de terracería para llegar a los lugares donde se visitará a los clientes.

Son hombres y mujeres que salen de su hogar a las cinco de la mañana porque saben que llegarán con el cliente, con el futuro asegurado a veces hasta cinco horas después.

Llevan siempre una o dos mudas de ropa, porque en ocasiones no es posible volver el mismo día, lo impiden los conflictos sociales propios de la zona, en la que es fre-

cuente el cierre de un camino, por largas horas, y cuando cae la noche no queda más que pernoctar en alguna comunidad.

Por fortuna, los agentes reciben la hospitalidad de gente abierta, sincera, los maestros, que comprensivos les brindan un lugar.

Juan Natalio Ballinas Cruz, agente de la zona advierte que además se debe prever la alimentación, toda vez que existe el riesgo de contraer enfermedades gastrointestinales si se transporta comida de fácil descomposición.

Así, lleva agua y avena, que hidrata en el momento de ingerirla, y aunque no resulta placentero es una alimentación más segura, que evita que deje de producir por una incapacidad médica.

Los asesores de seguros de esos lares saben que falta mucho por hacer, que su información es requerida por más personas y familias, que al recibirla pueden acceder a un programa de previsión de riesgos que protegerá a sus dependientes, aun en ausencia.

C. Met99, fácil de pagar

Es un seguro vitalicio flexible, que permite descuentos quincenales acordes a la capacidad de pago de cada contratante.

Es de tal manera flexible que la suma asegurada puede ser desde 30,000 pesos y es posible incluir coberturas distintas, como enfermedades terminales, invalidez, gastos funerarios, muerte accidental y garantía escolar, entre otros.

La suma asegurada crece conforme el contratante requiera las coberturas y el descuento quincenal en la nómina correspondiente a la capacidad de pago de cada persona.

En cuanto a los dividendos, es posible disfrutarlos después del segundo año de vigencia de la póliza.

Por lo que hace a la forma de pago representa una solución, toda vez que en el mercado es común la necesidad de una cuenta

bancaria, una chequera, una tarjeta de crédito para cubrir la prima, y que no son inaccesibles para ciertos segmentos de la población.

MetLife, cobertura regional

La compañía dispone de material informativo en cinco lenguas indígenas, lo que le permite atender las necesidades de información sobre seguros de pobladores de comunidades que no hablan español.

MetLife opera en todo el país mediante 3,200 asesores profesionales, y 24 promotorías con 201 oficinas que abarcan 123 ciudades de la República Mexicana.

Esa infraestructura permite a la compañía realizar una cobertura regional capaz de atender las necesidades de previsión en zonas alejadas de los centros urbanos, en un país de más de 112 millones de habitantes, con los más diversos requerimientos de protección.

