



ESPEJITO, ESPEJITO

Mariana Hernández Navarro

@marianahernandez@iconlead.com.mx

En días pasados escuché una entrevista realizada a una viuda a quien le preguntaron cuál consideraba que había sido la fórmula para ayudar a sus dos hijos a afrontar la muerte de su padre a muy temprana edad. Me sorprendió su respuesta: "Afrontamos muy

La muerte nos salva

bien la pérdida porque jamás mencioné la palabra *muerte*. En esta casa está prohibido pronunciar esa palabra".

Este mes, en el que se recuerda especialmente a las personas que hoy ya no están físicamente con nosotros, se tiene también la oportunidad para reflexionar sobre la experiencia misma de la muerte. Podemos aprovechar este espacio para compartir algunos pensamientos.

Definitivamente, la muerte es la única certeza que se tiene; y es extraño que, al mismo tiempo, sea un tema del que se evita hablar, como en el caso que cito de la viuda.

Algo curioso que nos ocurre como seres humanos es que hemos experimentado que personas cercanas (o no) mueren; pero difícilmente aceptamos que a nosotros mismos ese fin nos sucederá. ¿Será que se tiene miedo a la muerte? ¿O es más bien miedo a no ser lo suficientemente capaces de enfrentar que en rea-

lidad se nace para despedirnos? Un bebé tiene la suficiente condición para morir: la muerte no se cohibe ante la edad, la condición física o el estatus social.

El reconocido terapeuta Irvin Yalom afirma que no es fácil tener una conciencia constante de la muerte porque ello sería el equivalente a ver de frente al sol; podemos verlo unos instantes, pero no es posible mantener nuestra mirada fija en él. No obstante, no podemos mentirnos ante la parte más profunda del ser: nuestro indefectible final en esta tierra. Esta conciencia es exclusiva del ser humano.

Sin embargo, la muerte tiene un cometido muy especial: es capaz de salvarnos de creer que siempre habrá tiempo; nos recuerda la finitud y nos apresura para el logro de las metas.

La muerte nos salva de cometer actos arrogantes u hostiles frente a otros porque nos obliga a pensar en el legado, en el recuerdo que se construye, en la manera en que nos recordarán y, sobre todo, en que nos extrañarán. Porque, si la presencia fue intensa, la ausencia también lo será, y entonces habrá valido

la pena...

La muerte, irónicamente, permite conectar verdaderamente con la vida misma; existe una variedad de estudios que demuestran que, cuando una persona se encuentra con una experiencia cercana a la muerte y la supera, replantea su vida de forma distinta, acomoda sus prioridades con un orden diferente y también se relaciona consigo mismo y con los otros de una forma más compasiva y misericordiosa.

Cuanto menos se viva la vida, mayor será la ansiedad por la muerte; de ahí que Nietzsche haya hablado de "morir en el momento justo": la muerte pierde su cualidad aterradora cuando se consume verdaderamente la vida. El personaje de Zorba el Griego también lo menciona:

"No le dejes a la muerte más que un castillo incendiado". Es decir que, cuando la muerte nos llame, nos encuentre estando verdaderamente vivos.

Michel de Montaigne escribe: "No sabemos dónde nos aguarda la muerte: esperémosla donde sea. Meditar en la muerte es meditar en la libertad. Quien aprende a morir desaprnde a ser esclavo".

La muerte es la única certeza que se tiene

#Aseguradoras #Seguros

Las plataformas digitales impulsarán la creación de seguros a la medida, precisan especialistas

Marcos Medina

@MmedinaMarcos

La predictibilidad, la omnicanalidad y los nuevos hábitos de consumo agudizan la irreversible transformación del sector asegurador; por ello, las plataformas digitales y su comprobada eficacia son el acicate que impulsará a la industria a crear seguros a la medida de forma ágil y cotidiana, rumbo que inyectará flexibilidad y claridad al abanico de productos y servicios asociados a la administración de riesgos.

Ese fue el vaticinio que expresaron de manera conjunta Alejandra García Jaime, LAC Affinity's Regional Customer Experience Leader de Marsh McLennan; Daniel Aguilar, Digital Leader de Deloitte; y Omar Quiroga, director de Producto de RappiBank, en el panel de discusión *Desafíos y futuro de las plataformas digitales en México*, que formó parte del programa académico del México Insurtech Summit 2021, evento que realizó la Asociación Insurtech México (AIM) en colaboración con CMS Group e ICM.

Al hacer uso de la palabra, García Jaime apuntó que la aceleración que registra la transformación digital en el sector asegurador es una buena noticia para todos los miembros de la cadena de valor de la industria. En tal sentido, precisó que la adopción de herramientas tecnológicas está demostrando que la operación del seguro puede optimizarse y eficientarse, sin perder de vista que permite a los competidores conectar con mayor facilidad con un consumidor que desea una atención personalizada y que no gire exclusivamente alrededor del siniestro.

Y es que, según García Jaime, las aseguradoras que se atreven a implementar ecosistemas de servicios digitales reconfigurarán su experiencia de consumo. Sin embargo, instó a las instituciones a no cometer el error de simplemente automatizar tareas como la distribución, maniobra peligrosa que, sentenció, las dejará muy vulnerables cuando el cliente active la reclamación.

Menos papeleo y más cercanía

Por su parte, Aguilar avizoró que en el corto plazo la industria aseguradora podrá apartarse del tedioso papeleo gracias a la consolidación de las plataformas digitales, método que avivará las transacciones en línea e incrementará las solicitudes en tiempo real.

Quiroga intervino en el conversatorio y aseveró que las coberturas sin la capacidad de ser personalizadas viven sus últimos días. Señaló que, sin un análisis exhaustivo de los gustos del consumidor, será prácticamente inalcanzable que los seguros se conviertan en un producto intuitivo y ubicuo.

Casi al término de su intervención, el director de Producto de RappiBank detalló que la baja penetración del seguro en países como México evidencia que un gran porcentaje de las coberturas distribuidas no armoniza con las verdaderas necesidades de protección de la población. Por esa razón, cerró, "es vital que la industria idee programas de protección que ayuden a vivir a la población con tranquilidad, meta que exige a las instituciones distribuir coberturas que mitiguen riesgos específicos y bajo una tarificación que tome en cuenta las posibilidades económicas del consumidor".


segutrends

¿Vendes Seguros de Gastos Médicos?

Participa en el SELECTO grupo de agentes que podrá contar con su Multicotizador de GMM

- Incrementa tus ventas
- Conoce y ofrece las mejores opciones del mercado
- Mejora tu productividad



Somos los creadores del 1er multicotizador de autos en México, con más de 20 años de experiencia


 Contáctanos por whatsapp al 8118031414 y permite que Segutrends te acompañe con tecnología para el crecimiento de tu despacho