

# Servicios

# David Torres

Agente de seguros y asociados

Experiencia en el sector asegurador

▶ Doy inicio a mi carrera en el sector asegurador y afianzador con grupo Sofimex en el año de 1987 trabajando con la afianzadora para posteriormente ser incorporado a áreas técnicas de la aseguradora del grupo -La Territorial-, para concluir mi entrenamiento en el área de siniestros daños.

Decido cambiar mi trayectoria invitado a colaborar con Oscar Apellániz Alvarez, ex directivo financiero de GNP que abra su firma Apellániz y Asociados, misma que opera a la fecha.

Para 1993, me independizo totalmente formando mi propia práctica personal en seguros. Mis primeras incursiones fueron en ramos empresariales.

Diez años después, comienzo a incorporar los ramos de vida individual de forma decisiva. Para entonces, nos fuimos consolidando en cartera individual para servicio y atención de las familias.

## Principal área de experiencia

Previo conocimiento de las necesidades de nuestros clientes, nos dedicamos de inicio a encontrar áreas asegurables y/o afianzables, disminuyendo potenciales costos a los clientes por medio de pago de primas. Buscamos el factor de deducción fiscal cuando este lo permite y encontramos soluciones prácticas principalmente por vía de seguros para trasladar, transferir o disminuir riesgos que van desde catastróficos, severos o frecuentes.

Esto incluye, explorar soluciones que combinen la experiencia de cada cliente para por ejemplo, disminuir el márgen de pérdidas que pueden ser en estos rubros principalmente:

- 1)** Pérdida de activos intangibles y la restitución pecuniaria de los mismos a través de mecanismos como son los seguros de vida -hombres clave, seguros intersocios, etc.
- 2)** Pérdida y/o mermas distintas a origen financiero, causadas por daños repentinos y súbitos y fortuitos, excluidos de contratos o garantías.
- 3)** La restitución o resarcimiento pecuniario del valor de activos físicos mediante riesgos asegurables.
- 4)** La implementación de programas complementarios de beneficios para empleados a través de seguros médicos, vida y accidentes personales.

## Relevancia de la información

La información provista por parte de cada prospecto, es relevante para recomendar un programa de seguros o fianzas adecuado.

En la medida de contar con información clara y fidedigna, podemos hacer un análisis más conciso. Ello implica incluso, información financiera.

## Diferenciadores en el servicio de mi firma

- 1) Educación de nuestros clientes a través de la plataforma de Youtube.
- 2) La puesta a disposición de especialistas por tema, ejemplos: médico dictaminador interno -servicios de Bikun-, ingeniero para análisis de riesgos proporcionado por CRA asociado nuestro, mi propia experiencia técnica en riesgos empresariales.

## Aseguradoras con las cuales trabajo directamente:

- 1) Seguros Atlas nivel de nuestra cartera en ramos empresariales y personales: 60 por ciento de participación. Años con atlas 30+.
- 2) Grupo Nacional Provincial ramos empresariales y personales: 12% de participación. Años con GNP 30+.
- 3) Axa ramos empresariales y personales: 8 por ciento de participación. Años trabajados con Axa 25+.
- 4) Resto: 10 por ciento de participación. Incluye un grupo de aseguradoras que manejamos ramos específicos como gastos médicos, etc. Destaca la participación de Seguros Banorte con quién estamos haciendo equipo para gestionar diversos seguros.

## Despachos de corretaje asociados

- 1) Medrano Cerrillo Consultores. Giro: promotores seguros Atlas. Nivel de cartera gestionada de a través de este promotor sesenta por ciento.
- 2) Aserti. GNP. Giro: promotores. Nivel de nuestra cartera gestionada doce por ciento.
- 3) GCA-Bikun: Promotores y agentes de seguros diversas aseguradoras. Cartera gestionada cinco por ciento. Con los dueños de este Despacho tenemos una colaboración en diversos giros de negocio gestionados a través de las aseguradoras que ellos están dados de alta.

## Algunos de los negocios que he gestionado con mi equipo de trabajo

- 1) Refaccionarias California 10 años o más años -equipo de transporte, empresariales, fianzas, etc.-
- 2) WFI de México 10 años o más. -seguros de personas, seguros de activos- .
- 3) Becerril, Coca y Becerril abogados. 7 o más años -seguros de personas-.
- 4) Kuehne & Nagel de México. Seguros de personas y activos. 10 o más años. Fungí como director de Nacora para los seguros de transporte -ver Nacora International Insurance Brokers-.
- 5) Maersk México. Seguro de activos. 5 o más años. Seguros de activos y de personal.
- 6) Servicios La Cañada y empresas diversas incluyendo gasolineras pertenecientes a G500. 25 o más años -se anexa carta recomendación-.
- 7) Una variedad de empresas Pymes.
- 8) Hoteles Villa Mexicana y Operadora ISA por 25 o más años -seguros de activos-.



### Como ejecutivo de cuenta:

Gestión de cartera de Itam -alumnos-, Nacional Monte de Piedad, IFE, Etc.

## Anexo:

- 1) Carta de recomendación de uno de mis principales clientes.



### Formación profesional:

Itam, carrera de economía, Gen. 1982 a 1987



4423651410 / 5549819013

Nicolás San Juan 323, Col. del Valle, C.P. 03100, CDMX.



Piensaseguro.net

David Torres Agente de Seguros