

BOLETÍN BTG

29 de mayo 2026

Para distribución externa



[Da click para leer >>](#)

ALIANZA ESTRATÉGICA



Esta mes tuvimos el privilegio de recibir en nuestra oficina central a líderes globales, regionales y nacionales de Property, Responsabilidad Civil y Mercados Medianos de Chubb México.

Durante esta reunión contamos con la participación de; John DePeters EVP, Head of Commercial Insurance & Specialty, COG, Ben McGregor SVP, Head of Commercial Insurance Property, COG, Alex Forman SVP, Head of Commercial Insurance Casualty, COG, Christopher Borti, Middle Market Head Regional, LATAM, Ricardo Montaña, Corporate Lines VP, Mexico, Patria García Salinas, CI Director, Matheus Gerhardt, Underwriting DCI Director, Iker, Directo ejecutivo de ventas y Varinia Rivera , regional de ventas, agentes y promotorias, quienes compartieron su visión, experiencia y perspectivas clave para el fortalecimiento de nuestra estrategia conjunta.

Más que una reunión, fue una sesión estratégica enfocada en fortalecer soluciones, identificar nuevas oportunidades y seguir construyendo herramientas de alto valor para los asegurados de nuestros agentes.

La combinación entre experiencia global, visión estratégica y cercanía con el mercado nos permite seguir impulsando propuestas más sólidas, especializadas y competitivas para nuestros agentes y sus clientes.

Seguimos apostando por relaciones que generan valor real, conocimiento especializado y un respaldo cada vez más robusto para enfrentar los retos del presente y del futuro.

ASADO

BTG | ANA SEGUROS



Hace un par de días, vivimos una gran experiencia junto a Ana Seguros, quienes organizaron un increíble asado para nuestro equipo directivo, agentes y equipo comercial.

Fue una tarde diferente, en la que, a pesar de la lluvia, el ambiente se mantuvo lleno de entusiasmo, buena convivencia y grandes momentos entre colegas y amigos. Sin duda, el clima no fue impedimento para que todos los asistentes disfrutaran de una tarde muy agradable, acompañada de buena comida, pláticas y un excelente ambiente.

Espacios como este nos recuerdan la importancia de hacer una pausa, dejar un poco de lado lo laboral y fortalecer las relaciones que construimos día con día con nuestros aliados y compañeros.

Agradecemos sinceramente a Ana Seguros por la invitación, la atención y por brindarnos la oportunidad de compartir este tipo de encuentros que fortalecen aún más nuestra relación y trabajo en conjunto.

MAÑANA DE CONEXIÓN



Agradecemos profundamente a Afirme Seguros por recibirnos en los pasados días y abrirnos un espacio de diálogo, cercanía y visión compartida.

Este tipo de encuentros nos permiten fortalecer la comunicación, intercambiar ideas y seguir construyendo estrategias que generen valor tanto para nuestros equipos como para nuestros agentes y clientes.

En momentos de evolución, creemos que la cercanía, la confianza y la claridad hacen una verdadera diferencia. Contar con aliados comprometidos impulsa relaciones más sólidas y una visión conjunta hacia el crecimiento.

Seguiremos avanzando con la misma energía, apertura y compromiso que nos caracteriza como equipo y como aliados de negocio.

BTG - SURA I TORNEO DE PÁDEL QUERÉTARO



Se llevó a cabo el primer torneo de pádel en Querétaro organizado por Seguros SURA México y BTG, una experiencia que reunió a agentes, equipo SURA y equipo BTG en un ambiente lleno de energía, competencia, convivencia y grandes momentos.

Agradecemos profundamente a SURA por sumar esfuerzos para crear espacios que van más allá de lo profesional. Porque cuando las alianzas se fortalecen fuera de la oficina, también se fortalecen la confianza, las relaciones y la visión compartida hacia el futuro.

El pádel fue el punto de encuentro perfecto para conectar, divertirnos y recordar que las mejores relaciones de negocio también se construyen compartiendo experiencias auténticas.

BTG | ZURICH CATA DE VINOS



En los días pasados vivimos una experiencia especial junto a Zurich, una de nuestras compañías aseguradoras ancla más importantes y un aliado clave en el crecimiento de BTG.

Compartimos una cata extraordinaria en compañía de sus directores y ejecutivos, así como de nuestros socios y equipo, en un espacio que nos permitió fortalecer relaciones, intercambiar ideas y seguir construyendo una visión conjunta hacia el futuro.

Más allá de una gran experiencia, estos momentos reflejan la importancia de rodearnos de aliados estratégicos con quienes compartimos valores, compromiso y una misma pasión por hacer las cosas de manera excepcional.

Agradecemos profundamente a Zurich por su cercanía, confianza y por seguir impulsando juntos una relación que va mucho más allá de lo profesional. Seguimos avanzando, creciendo y creando grandes historias en conjunto.

CONVENCION BUPA



Hace unos días, BTG tuvo el privilegio de asistir a la convención de Bupa en Punta Mita, un destino espectacular que fue el escenario perfecto para compartir grandes momentos, fortalecer relaciones y vivir una experiencia verdaderamente inolvidable.

Durante este viaje tuvimos la oportunidad de convivir, intercambiar ideas y conectar con grandes personas de la industria en un ambiente lleno de cercanía, inspiración y excelente energía. Sin duda, este tipo de encuentros nos recuerdan la importancia de seguir construyendo alianzas sólidas y espacios que van más allá de lo profesional.

Agradecemos profundamente a Bupa por la invitación, la hospitalidad y por hacernos parte de una convención tan especial. Fue un viaje increíble que disfrutamos muchísimo y que nos deja grandes recuerdos y experiencias compartidas.

BTG - SURA I TORNEO DE PÁDEL GUADALAJARA



Guadalajara fue sede de una jornada increíble junto a Seguros SURA México y BTG, donde celebramos la segunda edición de nuestro torneo de pádel. Un espacio pensado para compartir, convivir y fortalecer la relación entre agentes, equipo SURA y equipo BTG en un ambiente dinámico y lleno de entusiasmo.

Más allá de la competencia, vivimos una experiencia que nos permitió conectar desde otro lugar: entre risas, partidos y grandes conversaciones, reafirmamos que las mejores alianzas también se construyen a través de momentos compartidos.

Gracias a SURA por impulsar este tipo de iniciativas que nos recuerdan la importancia de generar vínculos cercanos, auténticos y con visión a largo plazo.

PANORAMA ASEGURADOR



¿Choque inesperado?

¡CERO DEDUCIBLE!

Con CADE

(Cancelación de Deducible de Daños
Materiales por Colisión o Vuelco)

Reparamos tu auto sin
que pongas nada de tu bolsillo.



qualitas.com.mx
CENTRO DE CONTACTO QUÁLITAS
800 800 2021



Aseguramos autos,
Cuidamos personas.

Aplican condiciones generales de la póliza.

PANORAMA ASEGURADOR

Seguros **BX+**

Actualización de tarifa Únikuz B^x+

Estimados Agentes y Promotores:

Con el objetivo de garantizar la suficiencia técnica y la competitividad de nuestros productos de **Gastos Médicos Mayores**, realizamos de forma periódica el análisis de nuestra cartera, el mercado y otros aspectos relevantes en el entorno económico y de salud.

Adicionalmente, para este análisis se considera:

- Inflación médica estimada en el sector privado para 2026 es 13%
- Resultados de nuestra cartera y estrategias de la compañía
- Comportamiento de casos de alto costo
- Innovaciones médicas para la atención de la salud

Como resultado se establecieron las actualizaciones necesarias para seguir brindando una oferta competitiva, buscando apoyar la venta nueva y conservación de nuestros asegurados.

El incremento en la tarifa que aplicará para pólizas nuevas y de renovación en el producto **Únikuz Bx+** a partir del **1 de junio de 2026 será del 10%**.

En pólizas nuevas se mantendrá la comisión para agentes en 18%, y con el objetivo de reconocer su labor y compromiso con la compañía, ponemos a su alcance una campaña temporal de incremento en la comisión a 20% durante los meses de mayo y junio.

Las pólizas de renovación no se consideran dentro de esta campaña, manteniendo así una comisión del 16%.

PANORAMA ASEGURADOR

Seguros **BX+**

Aspectos importantes para considerar:

- La nueva tarifa aplica para pólizas nuevas y renovaciones cuyo inicio de vigencia sea a partir del **1 de junio de 2026**.
- La tarifa se aplica de acuerdo con la edad y sexo de cada asegurado al momento del inicio de vigencia de cada póliza ya sea nueva o al momento de la renovación.
- Todas las solicitudes de pólizas nuevas ingresada a la compañía hasta el 31 de mayo de 2026 podrán emitirse con la tarifa de febrero 2026, siempre y cuando la fecha de inicio de vigencia de la póliza sea antes del **1 de junio de 2026** y el trámite quede concluido antes del **15 de junio de 2026**, de manera que se les invita cordialmente a revisar que las solicitudes estén correctamente requisitadas además de cumplir con la documentación necesaria, con su apoyo evitaremos contratiempos.
- El cotizador en versión Excel de **Únikuz Bx+** con la tarifa actualizada se encontrará disponible en el Portal de Agentes (área de Descargas) a partir del 15 de mayo de 2026. Por otro lado, la versión Web del cotizador con la tarifa actualizada se encontrará disponible a partir del día **1 de junio de 2026**.

Agradecemos su apoyo y comprensión, así como la confianza que han depositado en **Seguros Bx+**.

PANORAMA ASEGURADOR



Solicitudes GMM | Inicio de vigencia

Te compartimos una actualización importante relacionada dentro de las solicitudes de GMM, con respecto al inicio de vigencia de las pólizas.

Hasta el 15 de mayo del presente año, será posible aceptar:

- Solicitudes con hasta 30 días retroactivos para el inicio de vigencia.
- Solicitudes con hasta 30 días anticipados para el inicio de vigencia.

Posterior a esta fecha, solo se aceptarán:

- Solicitudes con hasta 30 días retroactivos para el inicio de vigencia.
- Solicitudes con hasta 15 días anticipados para el inicio de vigencia.

Adicionalmente, queremos reforzar la importancia de llenar de manera correcta y completa toda la información en las solicitudes.

Hoy queremos recordarte que en la **página 4 (Datos Generales)** para todos los dependientes (sin excepción) será necesario registrar:

- Correo electrónico
- Número telefónico

En caso de que el dependiente sea menor de edad, deberá colocarse el mismo correo y teléfono del titular.

PANORAMA ASEGURADOR



Conoce los tiempos de actualización: Régimen Fiscal y Cuenta Bancaria

Apreciable socio comercial,

Con el objetivo de brindarte mayor claridad en los procesos del área de **Agentes**, te compartimos los **tiempos de actualización** para solicitudes relacionadas con **Régimen Fiscal y Cuenta Bancaria**.

Estos procesos se gestionan en conjunto con otras áreas, por lo que su actualización se realiza en días específicos de la semana. Te pedimos considerarlo al momento de realizar tus solicitudes:

- **Cambio de Régimen Fiscal:** Se actualiza los lunes, considerando las solicitudes enviadas hasta el **viernes previo antes de las 16:00 h.**
- **Actualización de Cuenta Bancaria:** Se actualiza los viernes, considerando las solicitudes enviadas hasta el **jueves previo antes de las 17:00 h.**

El área de Agentes te confirmará cuando tu trámite haya sido **procesado**, independientemente del día en que hayas realizado la solicitud.

Si tienes alguna duda sobre estos procesos, puedes escribir a agentesmx@bupa.com.mx o consultar directamente con tu ejecutivo comercial.

PANORAMA ASEGURADOR

CHUBB®

**Migración de Web Services a APIs,
¿ya disfrutas de sus beneficios?**

Línea de negocio Autos

La transformación digital sigue avanzando en Chubb y nuestro proceso de migración de los Web Services a las nuevas APIs se está llevando a cabo con buenos resultados entre nuestros socios comerciales.

Este cambio implica que puedas trabajar con sistemas más modernos y eficientes, que se traducen en generar mayor valor a tu negocio y poder otorgar una mejor atención a tus clientes con acceso a una tarifa más competitiva.

Actualizaciones más rápidas

Nos permite implementar cambios, mejoras y nuevas funcionalidades de manera más ágil, así como correcciones de errores en menor tiempo

Seguridad mejorada

Las nuevas APIs incorporan mejores prácticas de seguridad, con esquemas de autenticación y autorización más robustos que protegen mejor la información del usuario final.

Mejor rendimiento

Mayor rapidez y eficiencia que los Web Services tradicionales, lo que se traduce en tiempos de respuesta más cortos y una mejor experiencia de usuario.

Si aun no cuentas con la conexión a las nuevas APIs de la línea de negocio de Auto, acércate con tu Ejecutivo Chubb para iniciar el proceso. No te quedes fuera porque paulatinamente estos Web Services dejarán de estar disponibles, por lo que la migración será necesaria para continuar operando sin interrupciones.

Si tienes alguna duda o comentario, el equipo de API Integración con gusto te puede apoyar a través del mail ChubbLatinamerica-Apilntegration@chubb.com o directamente con tu Ejecutivo Chubb.

PANORAMA ASEGURADOR



Renovación de Seguro de Vida Gratuito para Agentes Persona Física.

En Seguros Atlas nos da mucho gusto recordarte nuestro Plan de Beneficios 2026 **exclusivo** para **Agentes** persona física, el cual comprende la renovación del Seguro de Vida Gratuito para los agentes que hayan alcanzado una producción mínima pagada de \$3,100,000 MN durante el año 2025. La suma asegurada de este Seguro de Vida es de \$217,000 MN.

Para los agentes que por primera vez alcanzaron la meta de producción antes mencionada, los invitamos a requisitar su Consentimiento individual para ser Asegurado en póliza de vida grupo, y hacer su designación de beneficiarios en el formato que podrán descargar en la página [www.segurosatlas.com.mx/enlaces/descargas/Seguro de Vida Grupo](http://www.segurosatlas.com.mx/enlaces/descargas/Seguro%20de%20Vida%20Grupo), para su debido registro con su ejecutivo de cuenta.

Es importante indicar en este formato el nombre completo de sus beneficiarios, así como parentesco y porcentaje para cada uno.

Si ya gozabas de este beneficio, pero **no alcanzaste** la producción mínima pagada de \$3,100,000 MN durante el 2025, te será cancelado automáticamente este Seguro de Vida, por lo que es importante que tengas en cuenta la meta del 2026, la cual es de \$3,112,400 MN de producción mínima pagada ya que puedes llegar a recuperar tu cobertura.

A continuación, se detallan los requisitos para tener acceso al Plan de Beneficios para **Agentes persona física:**

Esta póliza básica de agentes tiene una vigencia del 1º Enero 2026 al 1º Enero 2027.

Renovaciones

1. Producción mínima pagada durante el 2025 de \$3,100,000 MN
2. Cobertura de vida por \$217,000 MN por agente, sin beneficios adicionales.
3. No importa la edad del productor.

PANORAMA ASEGURADOR



4. No será necesario presentar información de salud.
5. No será necesario volver a llenar el certificado, sólo si deseas hacer algún cambio en la designación de beneficiarios, favor de descargar el formato como se indicó anteriormente y hacerlo llegar a su ejecutivo para su debido registro.

Altas (nuevos agentes)

1. Producción mínima pagada durante el año 2025 de \$3,100,000 MN.
2. Cobertura de vida por \$217,000 MN por agente, sin beneficios adicionales.
3. No importa la edad del productor.

Alta extemporánea

Para aquellos agentes que **no hayan cumplido durante el 2025 con una producción pagada mayor a \$3,100,000 MN** de primas, se podrán incorporar al seguro de vida durante el 2026, cuando, durante ese mismo año, obtengan una producción pagada de \$3,112,400 MN y nos sea notificado por escrito mediante el Consentimiento del seguro de vida, siempre que se cumpla con lo siguiente:

1. Mismos requisitos indicados en el párrafo de Altas (nuevos agentes).
2. Es indispensable llenar Consentimiento.
3. El alta del agente a la póliza no podrá ser retroactiva.

PANORAMA ASEGURADOR



Ajuste temporal en los tiempos de emisión de gastos médicos mayores individual.

Debido al incremento en el volumen de emisiones de Negocio Nuevo y de solicitudes de movimientos derivados de las actualizaciones tarifarias y temas extraordinarios del mercado, hemos ajustado nuestros estándares operativos.

Esta medida nos permitirá mantener la calidad en el proceso y asegurar que tus clientes aprovechen las condiciones vigentes antes de la transición tarifaria.

Actualización de tiempos estándar en Gastos Médicos Mayores:

Tipo de trámite	Nuevo tiempo estándar
Negocios nuevos	5 días hábiles
Movimientos	10 días hábiles
Renovaciones con cambios	10 días hábiles

Nota importante: Para tu tranquilidad, todas las renovaciones que **no soliciten modificación a la póliza** se emiten en línea por **renovación ágil**, adicional recuerda que para garantizar la continuidad de las pólizas de tus clientes, el periodo de gracia para renovaciones **es de 45 días naturales** (sin recargo).

Si necesitas realizar comparativos de costos y coberturas, recuerda hacerlos dentro del cotizador para que tu cliente tome la mejor decisión. Toma en cuenta que, una vez emitido un negocio nuevo o renovación, **cualquier movimiento adicional que soliciten se gestionará nuevamente bajo el tiempo estándar de Movimientos y no como Negocio Nuevo.**

PANORAMA ASEGURADOR



Esta actualización estará vigente hasta finalizar **el primer semestre de 2026**, sujeto a revisión de acuerdo a la evolución de la operatividad.

Toma en cuenta los siguientes cambios para el Cierre Cuatrimestral:

Para efectos de bonos de cartera y siniestralidad, una vez finalizado el cuatrimestre, tendrás **5 días hábiles** para levantar OT de aclaración de las pólizas emitidas y pagadas dentro de este periodo, siempre y cuando se haya ingresado a más tardar el día del cierre de operaciones.

Te recomendamos iniciar con anticipación la gestión de tus renovaciones una vez se libere el previo de renovación de tu cartera.

Puedes consultar los siguientes apoyos para facilitar el proceso y reducir activaciones:

- Microclase del llenado de la Solicitud de Gastos Médicos Mayores Portal IDEAS > Autoestudio > Microclases > Llenado de la Solicitud de Gastos Médicos Mayores.
- Tips para el llenado de la Solicitud Dinámica Portal IDEAS > Autoestudio > Ideas en corto > Tips para el llenado de la solicitud dinámica GMM.

Agradecemos su apoyo, estamos optimizando nuestros flujos internos para retomar la operatividad habitual a la brevedad posible.

CAMPAÑAS BTG



**BTG TE LLEVA
A LA
FINAL
DEL
MUNDIAL 2026**

METLIFE STADIUM, NUEVA YORK. 19-07-26 . 15:00 PM

RECONOCEMOS TU ESFUERZO Y QUEREMOS PREMIAR TU PRODUCCIÓN CON UNA EXPERIENCIA ÚNICA:

LA OPORTUNIDAD DE GANAR UN BOLETO DOBLE PARA ASISTIR A LA FINAL DEL MUNDIAL.

BASES DEL CONCURSO

 Por cada **\$1,000,000 MXN de prima pagada, obtendrás un boleto para la rifa**, no hay límites de boletos para el sorteo; entre más produzcas, más oportunidades tienes de ganar. De acuerdo con tu prima acumulada, podrás **obtener boletos adicionales para la rifa.**

La escala es la siguiente:

3,000,001 - 5,000,000 MXN	1 boleto de rifa extra
5,000,001 - 8,000,000 MXN	2 boletos de rifa extra
8,000,001 - 10,000,000 MXN	3 boletos de rifa extra
+ 10,000,001	4 boletos de rifa extra

 El premio incluye **viaje redondo CDMX - Nueva York (18 al 20 de julio del 2026), hospedaje y boleto doble para la Final del Mundial 2026**

 La producción considerada será la generada del **01 de enero al 31 de mayo de 2026**

 Se tomará en cuenta toda tu producción **en BTG, sin importar el ramo, las primas pagadas son acumulables**

 Todos los boletos participarán **en una rifa oficial notariada**



CAMPAÑAS BTG



BASES DEL CONCURSO



PRÁCTICAS
30-10-26



CLASIFICACIÓN
31-10-26



CARRERA
01-11-26

- Para poder participar tienes que ser **agente de BTG y tener clave en Zurich**
- Los ganadores se determinarán bajo un **ranking de 24 primeros lugares de prima de crecimiento correspondiente al período de Marzo a Septiembre** con una prima mínima de crecimiento de **\$200,000 MXN**
- Entre los primeros 21 lugares, **del puesto 1 al 7 van a la carrera el 01/11/26**, del puesto 8 al 15 van a la clasificación el 31/10/26 y del puesto 15 al 21 van el 30/10/26 a las prácticas
- En el ranking de agentes nuevos —o aquellos que hayan emitido \$50,000 pesos o menos en 2025— se clasificarán tres lugares: **el primer lugar asistirá a la carrera, el segundo a la clasificación y el tercero a las prácticas.**
- La prima de las líneas estratégicas (especialidades y Vida) se contabilizará con un factor de 1.5 para el concurso.
- Participan **todos los ramos y prima pagada con Zurich y BTG**
- Prima de crecimiento acumulada del periodo **Marzo-Septiembre 2026 vs mismo periodo del 2025**
- Cada boleto es **individual e intransferible**
- En caso de no poder utilizar el boleto pasará **automáticamente a otro participante seguido en el ranking**
- Serán cubiertos los viáticos **de los agentes que se encuentren fuera de la Ciudad de México y ganen para asistir la carrera del domingo**

NUESTROS FESTEJADOS

Felicitamos a todos nuestros agentes que cumplieron años durante este mes.
¡Muchas felicidades y que este nuevo ciclo esté lleno de grandes momentos!

Manuel Matamoros

Alberto Danel

Santiago Vega

Ivonne Bortoluchi

Jorge Toache

Eduardo Mendienta

Verónica García

Francisco Cadena

Alfonso Zambrano

Rubén Maciel

Karino Ríos

Ivonne Rojo

Fernando Guzmán

Ana Fitz

Mauricio Martínez

David Tellez

William Flores

Jahir Palacios

Clara Rivera

José Pelcastre

Alejandro Sobera

Alma Yañez

Diego Quiroz

Emilio Reyna

Patricio Avedillio

Roberto Lagunas

Arcelia Ramos

Adrián Fuentes

Fermín Ramos

Síguenos en nuestras redes:



BTG Seguros



BTG Seguros



Black Tower
Group



Black Tower
Group



Black Tower
Group



¡Escanea, únete y sé parte
de nuestra comunidad!

www.soybtg.com