



ASESORES EN
PROTECCIÓN TOTAL S.C

EL RUMBO DEL ÉXITO

Los mejores Agente de México
Historias que inspiran...

HOY PUEDE SER EL INICIO DE TU CARRERA COMO ASESOR DE SEGUROS

**Da el primer paso hacia tu libertad financiera
y profesional**

- ✓ Libertad de Tiempo
- ✓ Ingresos sin límite
- ✓ Crecimiento personal y profesional
- ✓ Acompañamiento Constante

Escríbenos hoy y empieza a construir tu futuro.

■ www.apt-contigo.com.mx | ■ [@asesoresenprotecciontotal](https://www.instagram.com/asesoresenprotecciontotal)

¿Qué necesito para ser Asesor?



Ser asesor de seguros no se trata solo de vender, **sino de acompañar, orientar y proteger.** Un buen asesor combina actitud de servicio, paciencia y respeto para entender las necesidades de cada cliente



Primer Ingreso

El tiempo que un asesor se tarda en tener el primer ingreso es aprox de 3-4 meses.

Inversión

Se necesita inversión de tí mismo para poder llevar a cabo esta carrera.

Requiere **tiempo** para aprender, **paciencia** para entender, **dedicación para capacitarte** constantemente y **actitud positiva y resiliente** para mantener el ánimo ante los retos de esta carrera. .

Primeros pasos...

El avance del proceso depende directamente de tu nivel de actividad. Si deseas progresar rápidamente, es fundamental mantener una participación constante

Convertirse en asesor de seguros es dar un paso hacia tu independencia. El ritmo lo marcas tú, pero lo más importante es mantener la constancia, la preparación y el deseo de crecer cada día.

Requisitos para el asesor:

- Contar con vehículo propio
- Teléfono celular
- Computadora portátil (laptop)



Costo estimado del trámite de cédula:

- Examen de cédula: aproximadamente \$1,750 MXN
- Emisión de la cédula: aproximadamente \$4,500 MXN

<https://examencei.com.mx/precios-seguros-y-fianzas>

<https://www.gob.mx/cnsf/documentos/agentes-de-seguros-y-o-fianzas?state=published>



EL COMIENZO DE GRANDES LOGROS

Cada asesor que inicia esta carrera empieza con sueños, metas y el deseo de crecer. En esta sección te presentamos a quienes hoy están construyendo su camino, aprendiendo, desarrollando habilidades y alcanzando resultados que inspiran.

Su compromiso y pasión por ayudar a las personas reflejan que esta profesión ofrece oportunidades reales de crecimiento personal y profesional



ANDRÉS CHÁVEZ PEÑA

25 AÑOS

Forma parte de
la familia APT
desde 2025

>> ¿Qué fue lo que te motivó a convertirte en asesor de seguros?

Mi deseo de poder apoyar a las personas y convivir con mucha gente nueva. Además de no tener un límite de ingresos.

>> ¿Qué es lo que más te ha gustado de tu experiencia como asesor hasta ahora?

Brindar soluciones a los clientes y tener flexibilidad de tiempo.

Si alguien está pensando en iniciar esta carrera, ¿qué consejo le darías?

"Es cuestión de seguir adelante aunque creamos que no estamos avanzando. Como todo, es necesario tener constancia y disciplina y los frutos se darán solos."

>> ¿Cuál ha sido tu mayor logro o momento de orgullo desde que empezaste?

Formar parte del podio de mejores agentes de la promotoría en varias ocasiones.

>> ¿Cómo ha cambiado tu vida personal o profesional desde que entraste a APT?

Tengo la oportunidad de vivir nuevas experiencias que antes no podía por tiempo e ingresos. Conocí a muchas personas y me identifiqué con un gran equipo



ANA CLAUDIA AVILA
28 AÑOS

Forma parte de
la familia APT
desde 2022

>> ¿Qué fue lo que te motivó a convertirte en asesor de seguros?

Crear conciencia en más jóvenes sobre la importancia de cuidar su integridad y asegurar sus planes a futuro.

>> ¿Qué es lo que más te ha gustado de tu experiencia como asesor hasta ahora?

El compartir a más personas la importancia de protegerse, proteger a sus familias, su estilo de vida y su patrimonio.

**Si alguien está pensando en iniciar esta carrera,
¿qué consejo le darías?**

"En la carrera de asesor de seguros, los límites los pones tú. Tus metas dependen de tu esfuerzo: mientras más trabajes y te prepares, más lejos llegarás."

>> ¿Cuál ha sido tu mayor logro o momento de orgullo desde que empezaste?

Me enorgullece haber estado en el cuadro de honor cada mes desde que inició el 2025 y superar mi meta del año pasado, logrando proteger a más de 35 familias en lo que va del año.

>> ¿Cómo ha cambiado tu vida personal o profesional desde que entraste a APT?

APT y mi equipo fueron fundamentales: me compartieron conocimiento, me acompañaron en todo el proceso y me mantuvieron motivada para crecer.



MÓNICA ORTIZ RODRÍGUEZ

31 AÑOS

Forma parte de
la familia APT
desde 2024

>> ¿Qué fue lo que te motivó a convertirte en asesor de seguros?

Que podía lograr un equilibrio en mi vida de libertad de tiempo y desarrollo profesional.

>> ¿Qué es lo que más te ha gustado de tu experiencia como asesor hasta ahora?

Cuando tengo siniestros, es mi momento para hacer algo por mis clientes. Me encanta apoyarlos en momentos vulnerables y es cuando siento que mi trabajo ha valido la pena.

**Si alguien está pensando en iniciar esta carrera,
¿qué consejo le darías?**

"Le diría que es una carrera muy completa, en donde te puedes desarrollar en todos los ámbitos: económico, social, familiar y que para triunfar en ella solo se necesita compromiso y disciplina."

>> ¿Cuál ha sido tu mayor logro o momento de orgullo desde que empezaste?

Ayudar a ya casi 90 clientes a que se protegan y empiezen a construir un futuro financiero sólido.

>> ¿Cómo ha cambiado tu vida personal o profesional desde que entraste a APT?

Cuento con un mucho mejor balance de vida y profesionalmente tengo muchos más retos, pues de mi depende que este negocio siga creciendo y anteriormente como empleado había cierto estancamiento.



LUCY GUTIÉRREZ UDAVE

48 AÑOS

Forma parte de
la familia APT
desde 2022

>> ¿Qué fue lo que te motivó a convertirte en asesor de seguros?

Ser mi propia jefa, estar en control de mi tiempo.

>> ¿Qué es lo que más te ha gustado de tu experiencia como asesor hasta ahora?

Me gusta mucho que todo el tiempo puedo conocer y ayudar a la gente nueva, que todo el tiempo nos estamos capacitando y que el ambiente laboral de mi promotoría es de mucha fraternidad.

**Si alguien está pensando en iniciar esta carrera,
¿qué consejo le darías?**

"Tener muchísima disciplina, no tomarse los "No's" de manera personal, traten de capacitarse lo mas posible."

>> ¿Cuál ha sido tu mayor logro o momento de orgullo desde que empezaste?

Mantener mi actividad proactiva, no haber tenido ningún mes en ceros.

>> ¿Cómo ha cambiado tu vida personal o profesional desde que entraste a APT?

Ha cambiado mucho, principalmente en mi rutina, el hecho de que yo pueda organizar mi agenda me permite tener una vida mas integral, pasar tiempo con mis hijos, hacer ejercicio, etc.

HISTORIAS QUE INSPIRAN

Cada historia de éxito comienza con un primer paso. Nuestros asesores consolidados son ejemplo de que, con dedicación, capacitación constante y pasión por ayudar, es posible construir una carrera sólida y alcanzar la independencia financiera.

Ellos inspiran a quienes hoy inician este camino, demostrando que el esfuerzo siempre trae recompensas....

FRANCISCO SAMUEL VELÁZQUEZ MARTÍNEZ

62 AÑOS

Forma parte de
la familia APT
desde 1997



**Trabajo antes de
ser asesor:**

General Motors

PRINCIPALES RETOS

Asesoría personalizada en seguros, desde el análisis de necesidades hasta la contratación, seguimiento y apoyo en siniestros o cobro de beneficios al finalizar la póliza.

SOLUCIONES PARA ESOS RETOS

1. **Estar al pendiente** de mis cliente checando que las pólizas estén vigentes y al día en coberturas
2. **Actualizarme para** poder una asesoría actualizada y correcta cuando mi cliente la requiera
3. **Tener un equipo** que apoya para poder dar a mis clientes la atención de calidad y eficiencia

¿QUÉ TE MOTIVÓ A TOMAR ESTA OPORTUNIDAD DE VOLVERTE AGENTE DE SEGUROS?

"Por que en mi caso experimente en mi familia la falta de un seguro de vida y busco a través de mi asesoría e intermediación la contratación del seguro y de esta forma evitar que esta situación no se presente en la vida de mis clientes."



SATISFACCIONES

Poder cumplir a través de la compañía de seguros con los compromisos adquiridos ya sea por enfermedad, accidente, fallecimiento o sobrevivencia. El que la mayoría de mis clientes con el tiempo se convirtieron en mis amigos



RECONOCIMIENTOS

Miembro de la mesa del millón de dólares, Miembro del club Diamante
Asistir a Simposio, LUTC, Asistir a convenciones

"Soy agente de seguros porque es para mí una oportunidad de servir a los demás."

DIANA CECYLIA RODRÍGUEZ GALINDO

49 AÑOS

Parte de la familia
APT **desde**
Nov 2002



Trabajo antes de ser asesor:

Negocio propio
de ropa para
dama y accesorios

PRINCIPALES RETOS

Generar lista de
prospectos, capacitación
de productos, aprender
otro modelo de ventas

SOLUCIONES PARA ESOS RETOS

1. Pedir referidos
2. Asistir a capacitaciones
3. Practicar en citas

SATISFACCIONES

Libertad de Agenda, crecimiento
económico, desarrollo profesional,
servicio en bienestar de asegurados

¿QUÉ TE MOTIVÓ A TOMAR ESTA OPORTUNIDAD DE VOLVERTE AGENTE DE SEGUROS?

*"La oportunidad de tener
un trabajo que cumpliera
con mis expectativas de
Flexibilidad de horario,
Crecimiento económico y
Desarrollo profesional"*



RECONOCIMIENTOS

LUTC, FSS, miembro
AMASFAC, Club diamante

"Soy agente de seguros porque me gustan los retos que me lleven a mejora y crecimiento continuo y porque lo hago a través de una profesión que trae bienestar a otros."

MARIA ELENA GUERRERO CAMPOS

61 AÑOS

Parte de la
familia APT
desde Oct
2004



**Trabajo antes de
ser asesor:**

Consulta Médica
Privada

PRINCIPALES RETOS

Una organización que brinde apoyo a las familias mexicanas en situaciones favorables y desfavorables. Apoyar a jóvenes a planear su retiro digno, generar empleos.

SOLUCIONES PARA ESOS RETOS

1. Preparación constante.
2. Tener disciplina, perseverancia y organización.
3. Tener una agenda y pasión por lo que hago.

SATISFACCIONES

Salvar familias del quebranto económico, estar ahí cuando tienen una enfermedad. **Más allá de lo económico es la gran bendición de mi trabajo. Mejor imposible.**

¿QUÉ TE MOTIVÓ A TOMAR ESTA OPORTUNIDAD DE VOLVERTE AGENTE DE SEGUROS?

"Administración de mi tiempo, mis hijos eran pequeños, crecimiento importante con el paso de los años, servicio a los demás y remuneración económica importante."



RECONOCIMIENTOS

Reconocimientos mensuales por parte de la promotoría.



"Soy agente de seguros porque desde el primer día, vi que en este trabajo tendría la oportunidad de servir a los demás, y a demás me iban a pagar por eso. Además de poder administrar mis tiempos, entonces podría atender a mi familia y a mi negocio. Porque gano lo justo por el tiempo que invierto, porque tendría la oportunidad de crecimiento. Mi trabajo sin lugar a dudas es una bendición."

JOSÉ HECTOR ZAMORA CORDERO

61 AÑOS

Parte de la
familia APT
desde Enero
2007



**Trabajo antes de
ser asesor:**
Consultor de
logística

PRINCIPALES RETOS

Lograr los ingresos necesarios
para mantener a mi familia.

SOLUCIONES PARA ESOS RETOS

1. **Dios me proveyó**, en los momentos más difíciles vi su providencia de varias formas.
2. **Trabajo, trabajo y más trabajo.**
3. **Contar con el apoyo de amigos** que me animaron en el proceso para seguir adelante.

SATISFACCIONES

Pasar tiempo con mi esposa, con mis hijos, **tener tiempo para servir a Dios** en la comunidad Católica a la que pertenezco, **ayudar a clientes** en sus siniestros, mantener a mi familia y vivir una vida digna, que el negocio siga creciendo.



RECONOCIMIENTOS

Obtuve la graduación en Juriquilla, Qro como agente de seguros. The American College, Life Underwriter Training Council Fellow. The American College, Posgrado en Especialidad en Servicios Financieros

¿QUÉ TE MOTIVÓ A TOMAR ESTA OPORTUNIDAD DE VOLVERTE AGENTE DE SEGUROS?

"Tener un negocio propio que me permitiera tener ingresos suficientes para manejar mi tiempo, estar con mi familia y servir a Dios."



"Soy agente de seguros porque me gusta tener una empresa que me permite servir a los demás, manejar mi tiempo de acuerdo con mis prioridades y ganarme la vida dignamente."



GUILLERMO DÁVILA UDAVE

59 AÑOS

Parte de la familia APT desde Julio 2010



ASESORES EN PROTECCIÓN TOTAL S.C



Trabajo antes de ser asesor:

Gerente de Recursos Humanos en Arysta Life Science

PRINCIPALES RETOS

Mantener vigentes las pólizas de gastos médicos, incrementar seguros de vida para obtener beneficios, llegar a más personas para proteger su patrimonio y mantenerse activo profesionalmente con salud y bienestar.

SOLUCIONES PARA ESOS RETOS

1. **Monitoreo constante** de status de los planes contratados.
2. **Comunicación constante con mis asegurados** poniéndome siempre a sus órdenes para cualquier situación.
3. **Estar siempre atento a oportunidades** para conocer prospectos logrando generar nuevas pólizas tanto de vida como de gastos médicos.
4. **Mantener motivado al personal** que me apoya en aspectos administrativos

SATISFACCIONES

Haber encontrado una profesión independiente que **me permite tener bienestar profesional, personal y económico**. Haber sido miembro MDRT por 15 años seguidos. Tener en mi cartera cada vez más personas y familias aseguradas logrando con ellos proteger su patrimonio.



RECONOCIMIENTOS

Miembro vitalicio MDRT, Graduado con mención honorífica en SMNYL, Certificación LUTC, Certificación FSS, Miembro Club Diamante en SMNYL por 14 años consecutivos, Consejero Nacional y Regional de Vida en SMNYL

¿QUÉ TE MOTIVÓ A TOMAR ESTA OPORTUNIDAD DE VOLVERTE AGENTE DE SEGUROS?

“Lo que me motivó fueron varios aspectos: Depender solo de mí, ser mi propio Jefe. Tener la posibilidad de tener ingresos cada vez mayores en función a mi propio esfuerzo. Ayudar a las personas a proteger e incrementar su patrimonio.”



“Soy agente de seguros porque profesionalmente me desarrollo de manera independiente, me enorgullece proteger e incrementar el patrimonio de las personas y de las familias.”

LAURA ELENA GONZÁLEZ LOREDO

56 AÑOS

Parte de la
familia APT
desde 2013



**Entré a seguros
Monterrey en el
2007**

PRINCIPALES RETOS

Aprender a usar
computadora y
posteriormente saber
como se administra una
póliza colectiva

SOLUCIONES PARA ESOS RETOS

1. Para mí, las
soluciones a esos
retos fueron: **Buscar
información, ayuda
y practicar**

SATISFACCIONES

Apoyar los estudios de mis hijos quienes
ya están graduados y darme cuenta que
podía desarrollar una carrera aunque
tuviera varios años de trabajar

¿QUÉ TE MOTIVÓ A TOMAR ESTA OPORTUNIDAD DE VOLVERTE AGENTE DE SEGUROS?

*"Me pareció una excelente
oportunidad para iniciar
nuevamente una actividad
profesional ajustándome a
los horarios y necesidades
de mis hijos."*



RECONOCIMIENTOS

Convencionista en 2022, Consejero Nacional de grupo y Colectivo en
2022, 1er lugar en comisiones iniciales de Grupo y colectivo en 2022
2do lugar de comisiones iniciales de Grupo y Colectivo en 2024

***"Soy agente de seguros porque me apasiona poder ayudar a las
personas a proteger su patrimonio y mejorar su salud."***



ALAN RODRIGO HERNÁNDEZ ESPINOSA

53 AÑOS

Con SMNYL
desde
Diciembre 2015



Trabajo antes de ser asesor:

Gerente
Comercial Banco
Nacional de
México

PRINCIPALES RETOS

La atención a los
clientes y el
crecimiento de la
cartera

SATISFACCIONES

Es ver retos u objetivos cumplidos de mis clientes y de uno mismo. **En seguros de ahorro**; al momento de la entrega de los recursos, **en gastos médicos, accidentes, autos, etc.** cuando la compañía les paga o arregla su siniestro y satisfactoriamente los clientes dicen "para esto lo compré".

RECONOCIMIENTOS

5 veces MDRT, Graduación SMNYL, 4 Convenciones con SMNYL, 8 Años de diferentes reconocimientos en la promotoría.

SOLUCIONES PARA ESOS RETOS

1. Con la ayuda de empleados, tecnología y empatía.
2. Todavía falta para solucionarlo completamente, pero el siguiente paso es la institucionalización de procesos y buscar sistemas y tecnologías que nos ayuden a ser más eficientes y estar más cerca de nuestros clientes.

¿QUÉ TE MOTIVÓ A TOMAR ESTA OPORTUNIDAD DE VOLVERTE AGENTE DE SEGUROS?

"La atención a cada uno de mis asegurados, personal con un equipo capacitado y preocupado realmente por cada cliente."



"Soy agente de seguros porque mis clientes, mis empleados y mi familia confían en que mi asesoría mejorará sus vidas."

LILIA CRISTINA PAREDES FUENTES

48 AÑOS

Parte de la
familia APT
desde Enero
2017



Trabajo antes de ser asesor: Negocio Propio, dueña de tienda de ropa y calzado para baile y en la industria como Contador Público

PRINCIPALES RETOS

Afianzar mi negocio, mi empresa, crear patrimonio para que de esta manera (DIVERSIFICANDO) pueda gozar de un retiro digno, cómodo y tranquilo.

SOLUCIONES PARA ESOS RETOS

1. **Incrementar** mi cartera de clientes y de negocios
2. **Más ventas** y también por medio de la adquisición de propiedades inmuebles que me ayuden a generar más ingresos

SATISFACCIONES

Este negocio me ha dado muchas satisfacciones personales y profesionales. Disfruto compartir mi tiempo, experiencia y servicio con cada cliente, porque me encanta servir. Gracias al apoyo de mi familia, hemos formado un patrimonio que nos da tranquilidad y seguridad económica, incluso en los años difíciles.

¿QUÉ TE MOTIVÓ A TOMAR ESTA OPORTUNIDAD DE VOLVERTE AGENTE DE SEGUROS?

“Principalmente el ayudar a la gente... y por otro lado la forma tan libre y fácil que se tiene para generar ingresos, y para mí como mamá de 3 sin descuidar a mi familia. La libertad de tiempo que se tiene en este negocio es una de las cosas más atractivas.”



RECONOCIMIENTOS

Visión Proactiva 2024, 2do lugar en pólizas de vida en el 2024 en la promotoría y principalmente el reconocimiento de mis clientes que en estos últimos años han pasado por situaciones complicadas de salud, y que a pesar de ellos saben que siempre estoy ahí para ellos y acompañarlos.



“Soy agente de seguros porque amo servir.”



ANTONIO ERHARD LOZANO

60 AÑOS

Parte de la
familia APT
desde 2019



Trabajo antes de ser asesor:

Director de
Equipamiento
Urbano y Parques
Garza Ponce

PRINCIPALES RETOS

Aumentar Cartera
y Ventas

SOLUCIONES PARA ESOS RETOS

1. Recobrar los principios básicos y partir de ahí.
2. Trabajar con la mina de oro

SATISFACCIONES

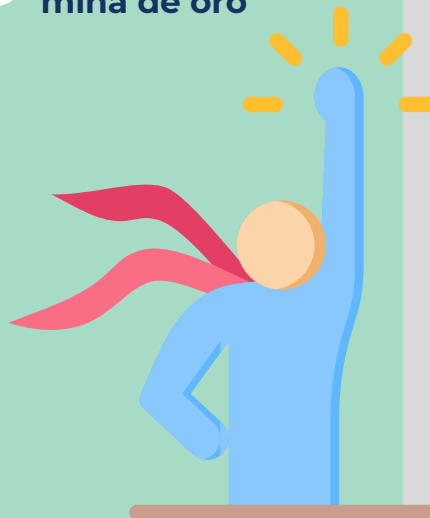
Desarrollo profesional trabajando en lo que me gusta y al mismo tiempo ayudando a mis clientes en su protección

RECONOCIMIENTOS

LUTC, Dirección Gerencial,
Ventas método SHERPA.

¿QUÉ TE MOTIVÓ A TOMAR ESTA OPORTUNIDAD DE VOLVERTE AGENTE DE SEGUROS?

“Lo que más valoro es la disponibilidad de mi tiempo: poder manejar mi agenda, trabajar a mi ritmo y compartir más momentos con mi esposa e hijos. En esta carrera te motiva el deseo de crecer para mejorar tu calidad y nivel de vida. En muy poco tiempo, apenas seis meses, mis ingresos ya estaban por encima de lo que ganaba como Gerente de Proyectos.”



“Soy agente de seguros principalmente por la libertad de tiempo y toma de decisiones y en consecuencia el ingreso económico. También por ayudar a mis clientes.”

FRANCISCO JAVIER VALDÉS GARZA

54 AÑOS

Parte de la
familia APT
desde
Sep 2000



Trabajo antes de ser asesor: Banca empresarial y de Gobierno

PRINCIPALES RETOS

Vender, cobrar y atender (servir)

SOLUCIONES PARA ESOS RETOS

1. **Estar siempre alerta** para detectar oportunidades de venta, prospectar y estar presentes en los lugares indicados.
2. **Llevar un control ordenado de la cobranza**, así como de las altas, bajas y cambios en las pólizas, para que se mantengan actualizadas.
3. **Estar siempre disponible para ayudar a nuestros clientes** y, sobre todo, bien informado para brindarles el servicio que esperan y merecen.

SATISFACCIONES

Servicio y atención a mis asegurados, remuneraciones económicas y viajes, así como el tiempo que se puede estar con la familia, amigos, etc.

RECONOCIMIENTOS

Reconocimientos dentro de la promotoría APT y Seguros Monterrey, así como a nivel internacional (MDRT)

¿QUÉ TE MOTIVÓ A TOMAR ESTA OPORTUNIDAD DE VOLVERTE AGENTE DE SEGUROS?

"Independizarme, crear mi propio negocio y generar un ingreso mayor en lugar de trabajar para una empresa privada o el gobierno"



"Soy agente de seguros porque me gusta ser libre, me gusta atender y ayudar, me gusta ganarme el dinero de acuerdo con mi esfuerzo, me gusta estar en todos lados y decir lo que hago porque me encanta."

Nuestra historia está hecha de aprendizajes, metas cumplidas y experiencias inolvidables. Cada evento y convención representa un paso más hacia el crecimiento personal y profesional de nuestro equipo.

**¡Esto es solo una muestra de lo que significa ser parte de
APT!**

Nuestros Asesores en MDRT y Convenciones



Nuestros Eventos





**ASESORES EN
PROTECCIÓN TOTAL S.C**



@asesoresenprotecciontotal



@asesoresenprotecciontot



@asesoresenprotecciontotal



www.apr-contigo.com.mx