MUTUALIDAD
DEL EJÉRCITO Y AVIACIÓN

MUTUALIDAD Solidaria

Número 9 / Año 3 / Septiembre 2015

ESPECIAL ANIVERSARIO:

EN ESTAS FIESTAS PATRIAS CELEBRAMOS EL SEGUNDO AÑO DE NUESTRA REVISTA

CONCURSO

Participe por medio millón de pesos solicitando el envío de sus cartolas y certificados a su correo electrónico.

DESTACADOS

Entrevistas a los Consejeros representantes del Personal en Retiro del Ejército y Fuerza Aérea, General Villarroel y General Monje.

BENEFICIOS

Revise en qué consiste el Beneficio Económico para Asegurados de 70 años o más.

CUIDEMOS EL MEDIOAMBIENTE, RECIBA SU CORRESPONDENCIA POR E-MAIL

Círculo de Beneficios

- Préstamos y seguros convenientes
- Regalos y sorteos
- Beneficios para el personal activo y en retiro
- Descuentos en farmacia y Otros

Seguimos junto a Ustedes

Ingrese a www.mutualidad.cl y entérese de los beneficios y descuentos que la Mutualidad tiene para usted y su familia. ¡ Aprovéchelos !

FARMACIAS SALCOBRAND · Lipigas · PreUnic · Cpech EL PREUNIVERSITARIO DE CHILE · NACIONAL

MUTUALIDAD
DEL EJÉRCITO Y AVIACIÓN

MUTUALIDAD
Solidaria

DESTACADO

Entrevistas a los consejeros General Villarroel y General Monje.

6

BENEFICIOS

Cada vez son más los Asegurados que solicitan el Beneficio Económico 70 años

11

ENTREVISTA

Todo lo que debe saber sobre el Comando de Bienestar del Ejército y de la División de Bienestar de la Fuerza Aérea.

9

CONCURSO

Participe solicitando el envío de sus cartolas y certificados a su correo electrónico.

12

Comité Editorial:
GBA. Patricio Díaz Johnson, Gerente General; GDB. Jozo Santic Palomino, Gerente de Finanzas; CRL. Enrique Queirolo Bustamante, Gerente de Seguros; Juan Pablo Navarro Baeza, Gerente Comercial; CRL. Carlos Muñoz Jiménez, Gerente de Tecnología; Victor Galvez Gallegos, Fiscal; Victor Salinas Rubio, Jefe Depto. Atención Remota y Marketing.

www.Benefis.cl

PALABRAS DEL GERENTE GENERAL

En el mes de la patria

Me es muy grato saludar a nuestros Asegurados y sus familias en estas significativas fechas, y me enorgullece contarles que en este mes de septiembre cumplimos dos años desde el lanzamiento de esta revista y de nuestro "Círculo de Beneficios".

Desde que tuve el honor de asumir el cargo de Gerente General de la Mutualidad, he observado que cada día son más los Asegurados que están interesados en recibir nuestras noticias y enterarse de nuestros productos y beneficios, razón por la cual hemos potenciado distintos canales de comunicación, ya sean presenciales en nuestras oficinas y en los módulos de los hospitales institucionales, o a distancia, a través de nuestro Call Center, nuestro sitio web y de los Delegados Comerciales y Ejecutivos de Ventas en terreno, que año a año recorren las unidades y círculos de todo el país, para poder atenderlos e informarlos de su Mutualidad.

Llegar a cada uno de ustedes ha sido nuestro permanente desafío, porque entendemos que es la única forma que nuestros productos y beneficios puedan ser bien aprovechados y en alguna medida satisfagan sus múltiples necesidades, aspectos que continuaremos reforzando para tratar de crear nuevos productos, beneficios y alianzas que cubran otras necesidades familiares.

Sólo me resta señalarles, junto con invitarlos a celebrar un año más de nuestra Independencia, nuestro firme compromiso de estar al servicio de ustedes, ya que para nosotros lo más importante es que nuestros Asegurados puedan acceder a convenientes soluciones y se sientan tranquilos porque tienen a su Mutualidad.

GBA. Patricio Díaz Johnson, Gerente General.

Círculo de Beneficios

Confiaron en Nosotros

10% de descuento en el arancel anual.

10% de descuento en el arancel anual de cursos de perfeccionamiento, diplomados y postítulos que imparta CFT Manpower.

M Matrícula gratis durante toda la Carrera.

Para acceder a descuentos, los interesados deberán acreditar ser asegurados o funcionarios de Mutualidad, o integrantes del grupo familiar de un asegurado al momento de matricularse, presentando identificación institucional (TIM o TIFA), más Certificado de Nacimiento o Matrimonio si es familiar.

Solo presentando su identificación institucional (TIM o TIFA), más su cédula de identidad en cualquiera de sus sedes a lo largo de Chile, acceda a los siguientes descuentos

Beca 1 Curso Compre dos cursos y le regalamos el tercero.

40% Descuento en programas complementarios (nivelación de matemáticas y ciencias)

Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones.

35% descuento en Carreras Profesionales.*

40% descuento en Diplomados.**

*Descuento vigente hasta la Admisión de Octubre 2015. Matrícula costo $0. Inicio de clases: 27 de octubre.
** Descuento Vigente hasta la Admisión de Octubre 2015. Postulaciones: hasta el 13 de octubre. Inicio de clases: 20 de octubre. En total, se ofrecen 18 diplomados. Para más información llamar a (02) 26406090 o (02) 26406004.

"Para acceder a descuentos, los interesados deberán acreditar ser asegurados o funcionarios de Mutualidad, o integrantes del grupo familiar de un asegurado al momento de matricularse, presentando identificación institucional (TIM o TIFA), más Certificado de Nacimiento o Matrimonio si es familiar".

$15.900 Valor Free Pass para miembros del Ejército y Fuerza Aérea.*

$12.567 Valor normal para miembros del Ejército y Fuerza Aérea.**

*Este plan permite acceso libre a cualquier sucursal del país. El valor aplica si se contrata el plan anual
**Este plan permite asistir solamente a un local, en cualquier horario. El valor aplica si se contrata el plan anual.
Para más información enviar un correo a convenio1@pacificclub.cl

Solo presentando su cédula de identidad en cualquier local a lo largo de Chile, acceda desde:

5% descuento hasta un

30% descuento.

Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones.

Solo presentando su cédula de identidad en cualquiera de sus sucursales a lo largo de Chile, acceda a los siguientes descuentos:

10% descuento en sección Hogar, Juguetería y Librería.

5% descuento en cosméticos.

Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones.

Haga sus pedidos llamando al 600 600 6200 y acceda a los siguientes descuentos.

5 kg $1.000

11 kg $ 2.000

15 kg $ 2.500

45 kg $ 4.000

Descuento válido por la compra de máximo 3 cilindros al mes por asegurado.
Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones.
No existen cobros de despacho por este servicio.

Solo presentando su identificación institucional (TIM o TIFA) más su cédula de identidad en cualquiera de sus tiendas y en despacho a regiones, acceda a los siguientes descuentos:

Ruy Barbosa.cl

8 % Descuento en motos. La compra incluye un casco + 2 mantenciones, un año de asistencia en ruta y un año de garantía.

Para compras en regiones, se deberá solicitar los descuentos y cotizaciones a los siguientes números: (02) 26342321 0 94488689, o al correo: gerencia@ruybarbosa.cl. Si está en Santiago, puede visitar la tienda en Seminario 502, Providencia.

Descuento exclusivo para miembros de las Fuerzas Armadas y válido para compras al contado. Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones.

Solo presentando su cédula de identidad en locales adheridos, acceda a los siguientes descuentos:

Bianchi PASSIONE CELESTE

14 % descuento en accesorios

13 % descuento en bicicletas Bianchi.

Los esperamos en Padre Hurtado Norte 1278, esquina Las Hualtatas, Vitacura (Fono 222294032)
Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones
Venta a regiones por correo electrónico. Escribir a: tiendajustbikes@justbikes.cl.

Solo presentando su identificación institucional (TIM o TIFA), más su cédula de identidad en cualquiera de sus sucursales, acceda a los siguientes descuentos:

SERVICIOS FUNERARIOS CARRASCO HNOS.

20 % Descuento por pago contado (efectivo y/o cheque al día)

15 % Descuento hasta 3 cuotas (al día, 30, 60, documentado)

10 % Descuento en 5 cuotas (al día, 30, 60, 90, 120, documentados)**

Para hacer efectivo el convenio en Santiago o en Regiones, los descuentos deberán ser solicitados, a los teléfonos de contacto: 7879 3968 - 9334 4267 (María Soledad Botto).
Correo electrónico: convenios@funerariacarrasco.cl

Solo presentando su cédula de identidad en las oficinas ubicadas en Av. Arzobispo Valdivieso 555, Recoleta, Santiago, acceda a los siguientes descuentos:

CEMENTERIO SANTÍSIMA TRINIDAD
NUEVO CEMENTERIO CATÓLICO

25 % Descuento en todos los planes de Santísima Trinidad.

Para hacer efectivo el convenio debe contactarse con Miguel Sandoval, gerente comercial. Su e-mail es: m.sandoval@santisimatrinidad.cl y su teléfono de contacto es: 42088424
Descuento no acumularles con otras promociones.

Solo presentando su cédula de identidad en todas sus tiendas, acceda a los siguientes descuentos

Nacional® LIBRERIA

20 % Descuento en productos ARTEL

10 % Descuento en todas marcas*

5 % Descuento en todas las compras online**

*Descuento válido para ventas en local. Excluye: cartridge, resmas, lapicería fina, textos escolares.
**Puede acceder al descuento comprando en www.nacional.cl con el código: MUTUALIDAD2015 al momento de pagar. Excluye: cartridge, resmas, lapicería fina, textos escolares.

Librería Luces Y DISTRIBUIDORA

10 % descuento en útiles escolares (excepto textos)

5 % descuento en libros de lectura complementaria, por listas completas.

Pueden cancelar en efectivo, tarjeta de crédito o hasta 4 cheques.

Entrevista al representante del Personal en Retiro del Ejército:

"EN MI LABOR ESTÁ PUESTO EL CORAZÓN PARA EL BENEFICIO DE LOS MILITARES EN RETIRO"

UNO DE LOS PRINCIPALES DESAFÍOS DEL GDD. RAFAEL VILLARROEL, CONSEJERO DE LA MUTUALIDAD, ES LLEGAR CON MÁS Y MEJORES BENEFICIOS PARA SUS REPRESENTADOS. EN ESTA ENTREVISTA, SE REFIERE AL ROL SOCIAL DE LA CORPORACIÓN.

GDD. Rafael Villarroel

El GDD. Rafael Villarroel Carmona tiene experiencia como Consejero de la Mutualidad. Durante su paso por el Ejército fue representante del Personal Activo y actualmente, por tercera vez consecutiva y con una alta votación, es el representante del Personal en Retiro. Además, se desempeñó como Presidente del Consejo entre los años 1998 y 2003.

Según su visión, la clave está en entender a la Mutualidad como una corporación que entrega beneficios sociales para sus Asegurados, para lo cual hay que trabajar con el corazón. "Es esencial trabajar con compromiso y comprensión para el bienestar de nuestra familia del Ejército", enfatiza el General Villarroel.

- ¿A su juicio, cuáles son los principales logros que ha alcanzado la Mutualidad en el último año?

Los principales logros van apuntados a la función social que cumple la Mutualidad. En los últimos años se le ha dado un mayor énfasis y se han creado o incentivado beneficios destinados al grupo etario que yo represento, el personal en retiro del Ejército, que son 27 mil Asegurados. Este año hemos puesto todo nuestro esfuerzo en averiguar dónde están nuestros Asegurados para poder informarlos. Usted no saca nada con tener beneficios y que nadie sepa que existen.

- ¿Cuáles son los mecanismos que ocupa usted para mantenerse en contacto con los Asegurados que representa?

Pienso que la mejor manera de mantenernos cerca de los Asegurados e informarlos oportunamente es con el contacto personal. El Consejero debe conocer y satisfacer las aspiraciones de quienes representa, estando presente en sus respectivos Círculos de Retiro, por ejemplo. Además, cuento con un correo electrónico (suconsejerorvc@gmail.com) y mi teléfono celular para los interesados en plantear algún problema o sugerencia. Creo que lo más importante de esta labor es poner el corazón en beneficio de los militares retirados. Como Mutualidad debemos rendirle honor a nuestros principios, que son la identidad, orientación al asegurado, solidaridad, excelencia, confiabilidad, transparencia, compromiso con el Asegurado, y practicarlos diariamente.

- ¿Cuáles son los beneficios que más valoran u ocupan los Asegurados en retiro, según su experiencia?

Además de otorgar un buen seguro de vida, lo más importante para la Mutualidad son los beneficios sociales y lo positivo es que los Asegurados saben que estamos ahí para acompañarlos en los tiempos difíciles. La ayuda para enfermedades catastróficas está disponible desde el 2003; en este año se han entregado más de $200 millones, apoyando sobre 500 casos de enfermedades tanto de los Asegurados como de sus cónyuges.

También han tenido gran acogida los préstamos, que son los más accesibles y con una de las tasas más bajas del mercado. Tenemos la mejor ayuda mortuoria de todo el mercado, pues en el caso de los retirados, entregamos $1 millón en caso de fallecimiento de su cónyuge. Por otro lado, también hemos estado atentos a las catástrofes naturales.

Estuvimos presentes en Valparaíso, Tocopilla y ahora en Atacama, donde llegamos con rapidez y oportunidad. Además tenemos el Beneficio Económico de los 70 años, al que solo en este año han accedido 773 personas.

- ¿Qué destacaría de los esfuerzos que ha hecho la Mutualidad por estar más cerca de sus Asegurados?

Yo creo que es muy valorable nuestra presencia en los hospitales institucionales. Ha sido un éxito rotundo contar con estos Módulos de Atención, porque las personas que concurren al Hospital FACh o al Hospital Militar muchas veces vienen de regiones. Entonces, sin venir a la Mutualidad, ellos tienen la posibilidad de acceder a la información de nuestros beneficios.

- Usted ha sido Consejero del Personal Activo y Retirado. Según su experiencia, ¿cuáles son las necesidades de cada grupo etario y cómo las aborda la Mutualidad?

La experiencia es diferente. Es más fácil ser representante del Personal Activo, porque están todos individualizados. Es más fácil llegar a ellos, porque la información se envía por los medios institucionales. La diferencia es el esfuerzo que debe hacer el representante para llegar a los Asegurados. Quisiera pedirle a los retirados que nos cooperen en mantener al día sus direcciones, teléfonos y correos electrónicos para que mejoremos nuestra base de datos y podamos llegar a todos, no solamente los que están en los círculos de retirados. A nivel de necesidades, el Personal Activo no se enferma, y si se enferma casi nunca va al hospital. Los retirados se enferman, al igual que sus señoras. El rol que cumplen el Comando de Bienestar en el Personal Activo, lo cumple la Mutualidad con el Personal en Retiro. Hoy en Chile estamos viviendo más y nuestro sector de retirados y sus cónyuges son parte de ese grupo de tercera edad, con una expectativa de vida superior a la de nuestros padres. Sin embargo, la expectativa de vida sana no ha mejorado proporcionalmente, lo que sumado al detrimento de sus ingresos también complica el bienestar en sus últimos años. Ahí pasa a ser muy importante nuestra misión en su rol social con un apoyo oportuno y eficaz.

- ¿Cuáles son las expectativas que tiene con su gestión en vísperas del Centenario de la Mutualidad?

Deseo mejorar el contacto y los beneficios para con nuestros Asegurados, siempre dándole cumplimiento al plan estratégico de la Mutualidad, que va orientado al 2017, el año de nuestro Centenario. Para esa fecha esperamos estar más consolidados con la modernización, lograr un mayor avance tecnológico y que este mejor manejo ejecutivo sea aprovechado por nuestros Asegurados. La Mutualidad debe ser dinámica y estar bien gestionada, pero con el corazón, porque es para nuestra familia militar. Para mí es un gran desafío estar acá, porque me da la posibilidad de seguir ejerciendo la vocación de servicio.

> "COMO MUTUALIDAD DEBEMOS RENDIRLE HONOR A NUESTROS PRINCIPIOS, QUE SON LA IDENTIDAD, ORIENTACIÓN AL ASEGURADO, SOLIDARIDAD, EXCELENCIA, CONFIABILIDAD, TRANSPARENCIA, COMPROMISO CON EL ASEGURADO, Y PRACTICARLOS DIARIAMENTE"
>
> GENERAL RAFAEL VILLARROEL, CONSEJERO DEL PERSONAL EN RETIRO DEL EJÉRCITO.

Entrevista al representante del Personal en Retiro de la Fuerza Aérea:

"MI DESAFÍO ES LLEGAR CON BENEFICIOS PARA LOS ASEGURADOS MÁS NECESITADOS Y QUE VIVEN EN REGIONES"

GAV. Héctor Monje.

AUNQUE LLEVA SEIS AÑOS EN EL CARGO DE CONSEJERO EN LA MUTUALIDAD, EL GAV. HÉCTOR MONJE DICE QUE SU COMPROMISO CON EL BIENESTAR DE LOS RETIRADOS DE LA FACH ES COMO EL DEL PRIMER DÍA. ACÁ NOS PRESENTA UN BALANCE CON LOS LOGROS DEL ÚLTIMO AÑO.

A comienzos de este año, el GAV. Héctor Monje Reeve fue reelecto como representante del Personal en Retiro de la Fuerza Aérea, un desafío no menor considerando que 11 mil de los Asegurados de la Mutualidad son retirados de la FACh.

A su juicio, los principales desafíos para ejercer su cargo son conocer y llegar con información oportuna a los Asegurados en

Entrevista al representante del Personal en Retiro de la Fuerza Aérea

retiro, ante todo los que tienen más necesidades económicas y/o viven en regiones.

En esta entrevista, el General Monje destaca los principales beneficios que ha impulsado la Mutualidad para este grupo etario y sus compromisos de cara al centenario de la corporación.

- Según su parecer, ¿cuáles son los principales logros de la Mutualidad con el Personal en Retiro?

En el último tiempo, la Mutualidad ha trabajado en una mayor difusión de los beneficios, logrando incluso llegar hasta los Asegurados de región y de mayor edad, que son los que yo represento. Eso se ha visto reflejado en una mayor solicitud del Beneficio Económico de los 70 años, ayudas por enfermedades y ayudas por incendios. En particular, esta revista –que se publica desde hace ya dos años– ha sido un buen canal de difusión para los Asegurados, por la oportuna información sobre sus beneficios.

- ¿Cuál es el rol que debe cumplir la Mutualidad con sus Asegurados?

Pienso que el principal rol, además de garantizar su seguro de vida, es ser una corporación con espíritu mutualista. Eso quiere decir que con solo tener su seguro de vida, el Asegurado tiene derecho a acceder a todos los beneficios, ayudas, préstamos o seguros que la corporación ofrece.

- ¿Qué opinión tiene de los mecanismos que ha creado la Mutualidad para acercarse a sus Asegurados?

La difusión ha mejorado bastante en la Mutualidad. La gente de regiones, que es la que está más falta de noticias, ha logrado informarse fundamentalmente a través de la revista y gracias a las visitas que esporádicamente hacemos a los distintos Centros

> "EL PRINCIPAL ROL DE LA MUTUALIDAD, ADEMÁS DE GARANTIZAR SU SEGURO DE VIDA, ES SER UNA CORPORACIÓN CON ESPÍRITU MUTUALISTA, QUE ENTREGUE AL ASEGURADO EL DERECHO DE ACCEDER A LOS BENEFICIOS, AYUDAS, PRÉSTAMOS O SEGUROS QUE OFRECEMOS".
>
> GENERAL HÉCTOR MONJE, CONSEJERO DEL PERSONAL EN RETIRO DE LA FUERZA AÉREA.

de Retiro. También ha sido esencial la instalación de los Módulos de Atención en los hospitales institucionales, pues permite que la gente no tenga que acudir a la Mutualidad para hacer sus trámites.

En este momento estamos tratando de hacer esto mismo en los hospitales de mayor concurrencia de la Fuerza Aérea y del Ejército en regiones.

- ¿Cuáles son las expectativas para lo que queda de su gestión como Consejero?

Mis deseos son seguir defendiendo los intereses de todos los Asegurados retirados en el Consejo y aportar con nuevas ideas para mejorar la cercanía, sobre todo con los que tienen más necesidades y son de provincias. Sin embargo, lo más importante es que todos nuestros proyectos permitan que la Mutualidad esté bien financiada y administrada, en beneficio de todos.

- ¿Cuáles son las formas que usted, en particular, ocupa para mantenerse en contacto con los Asegurados que representa?

En primer lugar, tengo un contacto permanente con los Centros de Retiro, donde se reúne la mayoría de los retirados de la FACh en regiones. Los Asegurados también me pueden dirigir sus dudas o sugerencias a mi correo electrónico (hmonje@mutualidad.cl) o mi celular. Normalmente, las principales consultas son sobre los beneficios, préstamos o seguros que ofrece la Mutualidad. Yo les respondo con agrado y, por supuesto, trabajo por satisfacer sus expectativas.

Entrevista al Comandante de Bienestar del Ejército:

"NUESTRA LUCHA DIARIA ES MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DEL PERSONAL Y SU GRUPO FAMILIAR"

EL GENERAL ÓSCAR ÁLVAREZ GUZMÁN REVELA CUÁLES SON LOS SERVICIOS QUE OFRECE SU COMANDO PARA TODO EL PERSONAL DEL EJÉRCITO.

El General de Brigada Óscar Álvarez Guzmán, comandante de Bienestar del Ejército, asumió este desafío a fines del año 2013. Según señala, su principal motivación fue trabajar en un área cuya misión es mejorar la calidad de vida de los militares, ya sea en ejercicio de sus funciones o en retiro.

"Para nuestro personal es muy importante contar con soluciones habitacionales, recreacionales y asistenciales que se adecuen a sus necesidades personales. En ese sentido, nuestro trabajo además de estar orientado a crear nuevos y mejores servicios, está en conocer de forma personalizada los requerimientos de nuestros beneficiarios", señala el director del Comando de Bienestar del Ejército.

En esta entrevista, nos cuenta cuáles son las principales áreas de acción del comando que dirige y adelanta cuáles serían las alianzas que se podrían hacer con la Mutualidad.

¿Cuáles son las principales áreas de acción del Comando de Bienestar del Ejército y en qué consisten cada una de ellas?

Como Bienestar, queremos mejorar la calidad de vida tanto del Personal Activo como del Personal en Retiro del Ejército y para ello tenemos cuatro grandes áreas de trabajo:

a) Jefatura Habitacional: Esta área se encarga de generar habitabilidad a través de viviendas fiscales para el personal del Ejército. Cada vez que un miembro de nuestra familia Ejército, ya sea casado o soltero, es destinado a una nueva zona del país, nosotros le ofrecemos una vivienda fiscal perfectamente acondicionada y mantenida.

b) Jefatura Recreacional: El Comando de Bienestar tiene 29 instalaciones recreacionales, asentadas en las diferentes unidades divisionarias del país. Por esa vía generamos bienestar en el ámbito de la recreación y el esparcimiento. Los centros están disponibles durante todo el año para nuestro personal y, naturalmente, en los meses de alta demanda, es recomendable que nuestros beneficiarios reserven sus cupos.

c) Jefatura Asistencial: Esta área está encargada de resolver los requerimientos sociales de nuestros beneficiarios. Por ejemplo, acá se ofrecen distintos jardines infantiles y salas cunas, además de residencias universitarias y becas al buen rendimiento académico. También se ofrecen casas de acogida, servicios religiosos y defensoría legal del Personal del Ejército, donde pueden recibir apoyo para trámites como el divorcio, por ejemplo.

GDB. Óscar Álvarez Guzmán

d) Jefatura de Ahorro para la Vivienda: En esta área ofrecemos distintos mecanismos para ahorrar y acceder a la vivienda propia. Un canal son los créditos hipotecarios que se dan en forma individual o también la conformación de cooperativas para comprar terrenos y construir sus hogares.

-Según su opinión, ¿en qué podrían trabajar juntos el Bienestar del Ejército y la Mutualidad?

Pienso que la principal área donde podemos colaborarnos, dada las características de la Mutualidad y lo que nosotros ofrecemos, es en el área Asistencial. La Mutualidad se caracteriza por contar con una amplia gama de seguros y préstamos, adecuados especialmente para las necesidades de nuestro personal. Nosotros, por nuestra parte, ofrecemos casas de acogida, becas, créditos de auxilio, etc., que son muy valorados entre los beneficiarios. Creo que ambas instituciones podemos dialogar en estos ámbitos, para crear más y mejores beneficios.

-¿Cuáles son los principales proyectos que tiene el Bienestar del Ejército actualmente?

Actualmente, nuestro trabajo está concentrado más que nada en generar proyectos inmobiliarios, sobre todo en el ámbito de viviendas fiscales, donde estamos generando proyectos bastante importantes. Tenemos, por ejemplo, el proyecto de las comunidades armadas como cooperativas para acceder a una vivienda propia en ciudades como Porvenir, Puerto Natales, Coyhaique y Puerto Aysén, dos de los cuales ya están en ejecución. Por otro lado, en el área Recreacional, estamos en permanente revisión y reparación de nuestras 29 instalaciones recreacionales distribuidas a lo largo del país. Por supuesto, también estamos evaluando la posibilidad de generar nuevos espacios destinados a la recreación.

-¿Cuáles son los medios que ocupa el Comando de Bienestar del Ejército para informar o contactarse con los beneficiarios?

A través de la red social Facebook hemos logrado instaurar una relación bastante directa con nuestros beneficiarios. Allí publicamos con periodicidad nuestras noticias o beneficios, lo que nos permite tener una conversación permanente con los miembros del Ejército. Por ejemplo, si tomamos una decisión y no les parece, nos lo hacen saber por sus comentarios y finalmente lo modificamos. También contamos con un boletín institucional y, por supuesto, tenemos abiertas nuestras oficinas y nuestros correos electrónicos para recibir todo tipo de sugerencias y estar en relación con nuestros beneficiarios. M

Entrevista al Jefe de la División de Bienestar Social de la Fuerza Aérea:

"DEBEMOS GARANTIZAR UN TRABAJO CON COMPRENSIÓN, RESPONSABILIDAD Y DECISIÓN"

GBA. Rodrigo Alarcón Novas.

EL GENERAL RODRIGO ALARCÓN NOS CUENTA LOS PRINCIPALES SERVICIOS DE ESTA DIVISIÓN Y LOS PROYECTOS QUE SE PREPARAN PARA EL PRÓXIMO AÑO.

En 1944 se dio vida a la División de Bienestar Social de la Fuerza Aérea. Desde esa fecha, distintos directores han trabajado en contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los miembros de la FACh y sus grupos familiares, otorgando servicios en las áreas asistencial, habitacional, recreacional, cultural, educacional y comercial.
"En esta división, nuestro trabajo es el apoyo a la familia aérea. Junto con satisfacer sus necesidades básicas, debemos garantizar que el trabajo sea hecho con comprensión, entrega total, cariño, responsabilidad y decisión", señala el actual jefe de la división, el GBA. Rodrigo Alarcón Novas.

¿Cuáles son las principales áreas de trabajo del Bienestar de la Fuerza Aérea?

Nosotros contamos con seis departamentos destinados a contribuir al bienestar de los miembros de la familia aérea.

a) Departamento Asistencial: En esta área, a cargo de las asistentes sociales, se concentran los servicios más requeridos por nuestros beneficiarios. Acá se administran los jardines, las becas y todo el quehacer educacional, como convenios con universidades o institutos. También se ofrecen servicios funerarios y asistencia legal. Contamos además con el grupo folclórico El Copihual, que está conformado por miembros Activos o en Retiro de la Fuerza Aérea y sus familias, para fomentar nuestra cultura nacional.

b) Departamento de Viviendas Fiscales: Nosotros estamos en todo Chile y, por tal razón, la institución entrega un beneficio que es la asignación de casas. Son casas que están bien mantenidas gracias a la preocupación de sus ocupantes y se entregan por el periodo en que uno está destinado en cierta zona.

c) Departamento recreacional: Contamos con centros recreacionales en ciudades como Iquique, Antofagasta, Maitencillo, El Quisco, Quinteros, Rapel, Colina y Puerto Octay. Están disponibles todo el año y, naturalmente, en las épocas de alta demanda, lo recomendable es que puedan reservar su estadía.

d) Departamento de Vivienda Propia y Préstamos: La misión de esta área es orientar o mejorar la decisión a tomar respecto de la vivienda propia. Tenemos personas preparadas para ayudarlos a evaluar todos los factores que se deben considerar a la hora de tomar un préstamo. También tenemos convenios con empresas inmobiliarias previamente analizadas.

e) Departamento Comercial o de Convenios: Acá nos encargamos de buscar y proponer los mejores convenios que contribuyan a mejorar la calidad de vida de nuestra gente.

f) Departamento de Infraestructura Social: Esta área se encarga de realizar los proyectos habitacionales o recreacionales de la institución. Acá trabajan arquitectos e ingenieros que tienen como misión desarrollar proyectos con estándares de seguridad.

¿Qué opinión tiene usted del trabajo que realiza la Mutualidad del Ejército y Aviación?

Conozco de toda la vida al Gerente General y por sus virtudes, tengo claro que va a dirigir muy lejos a la Mutualidad. La suerte que tenemos los miembros de la Fuerza Aérea de contar con la Mutualidad es una ventaja comparativa. No hay ninguna aseguradora que quiera vender un seguro a un uniformado, porque es alto el riesgo y además sería carísimo. La Mutualidad nos apoya con un seguro de vida que, si no lo tuviéramos, sería crítico. Además, siempre nos han acogido muy bien en la Mutualidad. Cuando uno se siente agradado, respetado y valorado, siempre regresa.

¿En qué área podrían trabajar juntos el Bienestar de la Fuerza Aérea y la Mutualidad?

Pienso que lo fundamental es continuar en lo que estamos haciendo, sobre todo en el área de los seguros. La Mutualidad reúne grandes beneficios para el Personal Activo y en Retiro, tanto de la Fuerza Aérea como del Ejército. De alguna u otra manera, se dan las virtudes de una alianza estratégica, pues en su mayoría nuestros beneficios se vinculan más con el personal activo. Quizás también podemos fortalecer o crear algunas alianzas o convenios. Se me ocurre, por ejemplo, hacer algún seguro de salud, de medicamentos o de lentes ópticos, ambos en ayuda directa del bolsillo de nuestra familia uniformada.

¿Cuáles son los principales proyectos que tiene el Bienestar de la Fuerza Aérea, tanto a mediano como largo plazo?

Por ahora, estamos dedicados a la mantención de algunas de nuestras viviendas fiscales que, lamentablemente, datan de los años 60. El trabajo no es fácil, dado que la mayoría de estas casas están en zonas extremas del país. También estamos trabajando en consolidar una villa similar a los parámetros de construcción que tiene la Villa Tantauco, pero en Cerrillos. La idea es asegurar que los miembros de la FACh tengan calidad de vida. Además, a largo plazo, debemos mejorar las instalaciones de nuestros centros recreacionales, así como también las de nuestros jardines infantiles, servicios muy requeridos por nuestra familia aérea. M

Beneficio Económico para Asegurados de 70 años o más:

APOYAMOS A NUESTROS ASEGURADOS RETIRADOS PARA QUE CUMPLAN SUS SUEÑOS

Hasta julio de 2015, más de 700 personas habían solicitado el Beneficio Económico para Asegurados de 70 años o más. ¿En qué consiste? Se trata de la entrega, por una sola vez, de una cantidad considerable de dinero de libre disponibilidad, para lo cual es necesario que voluntariamente modifique su situación en el Seguro de Vida Colectivo Temporal Voluntario, rebajando la suma asegurada y quedando con una prima menor.

En diciembre de 2014, la Mutualidad rebajó la edad reglamentaria para solicitar este beneficio a 70 años cumplidos o por cumplir. Esta decisión se tomó en base al creciente interés de nuestros Asegurados por este beneficio y, por supuesto, para que tengan la posibilidad de disfrutar su dinero de la forma que deseen.

Por tal razón, un número importante de nuestros Asegurados han solicitado el beneficio para salir de vacaciones o para realizar ampliaciones y mejoras en sus hogares, entre otras razones vinculadas al esparcimiento.

El suboficial del Ejército en retiro Luis Álvarez cuenta que el mismo mes en que cumplió 70 años fue a solicitar su Beneficio Económico. **"Supe que yo podía pedirlo porque me llegó un documento informativo de la Mutualidad. Consulté y me indicaron todas las gestiones que tenía que hacer. Lo hice por correo postal, fue muy rápido y fácil, en menos de una semana recibí mi cheque"**, cuenta el Asegurado.

Según relata el señor Álvarez, gracias al Beneficio Económico de los 70 años pudo cumplir su sueño: comprarse una bicicleta que le permitiera rendir en sus competencias deportivas. **"Soy corredor ciclista y mi sueño era tener la mejor bicicleta de Valdivia. Desde los 15 años que me dedico a esto y he ganado varias competencias"**, cuenta el ex suboficial.

"Mi bicicleta es de carbono, marca italiana y pesa siete kilos en total. Estoy feliz y agradecido de este beneficio, porque pude comprarla para seguir compitiendo en esta etapa de mi vida. Todos los días entreno cuatro horas", concluye.

Por su lado, el suboficial del Ejército en retiro Luis Garrido dice que se enteró de este beneficio cuando el Gerente Comercial de la Mutualidad, Juan Pablo Navarro, asistió al Círculo de Retirados de Talca para contarles.

"Me pareció muy bueno, porque de esta forma uno alcanza a disfrutar de su dinero en vida. Yo ahora tengo 75 años y lo pedí hace menos de un mes", señala el Asegurado y agrega que la entrega del beneficio le pareció rápida y oportuna.

"Viajé desde Talca a Santiago para hacer los trámites. Me atendieron muy ágilmente, fui a la notaría y al regresar ya tenían mi cheque", cuenta el ex suboficial.

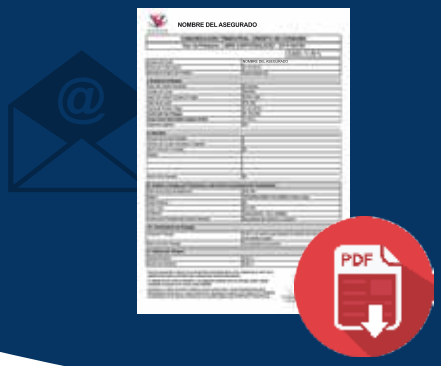
"Todavía tengo el dinero en mi cuenta. Pienso que lo más probable es que compre un vehículo para poder tomar vacaciones junto a toda la familia. Me gustaría viajar al sur, a las Torres del Paine", finaliza.

Sr. Luis Álvarez, Suboficial del Ejército en retiro.

SEGUROS • PRÉSTAMOS • BENEFICIOS SOCIALES

Solicite el envío de cartolas y certificados de la Mutualidad a su correo electrónico y

¡participe por 1 de los 2 premios de medio millón de pesos!



Para solicitar esta forma de envío llame a nuestro **Call Center** al (**2 2420 8200**) **opción 2** o concurra a nuestras oficinas.

Sorteo se realizará el 23 de diciembre de 2015.

MUTUALIDAD
DEL EJÉRCITO Y AVIACIÓN

Mutualidad del Ejército y Aviación

Comprometidos con su Seguridad y Tranquilidad

www.mutualidad.cl

CONSEJOS PARA CREAR UN CORREO ELECTRÓNICO CORRECTAMENTE

ACÁ LE ENTREGAMOS ALGUNOS CONSEJOS A LA HORA DE ELABORAR Y ADMINISTRAR SU E-MAIL. ¡APRENDA CON NOSOTROS!

El correo electrónico es hoy en día el medio de comunicación más popular del mundo, no solamente porque permite enviar (o recibir) mensajes de forma casi instantánea a cualquier zona geográfica, sino también porque es un servicio gratuito y que está al alcance de cualquiera que tenga Internet.

En la Mutualidad queremos que nos ayuden a cuidar el medioambiente recibiendo sus cartolas y certificados en su e-mail. Por eso, le damos algunos consejos para crear su correo, en caso de que no lo tenga:

a) Nombre del usuario: Lo recomendable es elegir un nombre de usuario que sea fácilmente asociable con su nombre real. Hay que evitar usar sobrenombres cuando el correo se utilizará como un medio formal.

b) Contraseña: Lo esencial en una clave electrónica es que sea fácil de recordar, larga y que mezcle números, signos y letras.

c) Uso y orden del e-mail: Es recomendable borrar los correos que no le interesan o no tienen vigencia. Los mensajes importantes, que sí desea conservar, puede archivarlos en carpetas de organización que poseen la mayoría de los servidores, como Gmail o Yahoo.

Círculo de Beneficios

Juntos somos más!

CONOZCA LAS ESTADÍSTICAS DE USO DE NUESTROS CONVENIOS DE DESCUENTO

DURANTE LOS ÚLTIMOS 12 MESES SE REGISTRARON MÁS DE 550.000 USOS DEL CONVENIO SALCOBRAND

Ayudas Otorgadas por Mutualidad

Año	Mortuoria		Pérdida de Enseres Incendio		Enfermedad Catastrófica		Becas de estudio para hijos del personal activo fallecido y SLC		Devolución de Matrícula para SLC	
	Nro	Monto $	Nro	Monto $	Nro	Monto $	Nro	Monto $	Nro	Monto $
2010	187	$ 92.000.000	63	$ 21.017.026	485	$ 158.588.732	37	$ 34.464.346	482	$ 46.807.069
2011	180	$ 123.900.000	109	$ 35.811.769	600	$ 202.468.671	39	$ 34.701.986	369	$ 42.067.401
2012	180	$ 155.250.000	145	$ 49.054.259	532	$ 195.299.076	35	$ 34.749.450	368	$ 39.475.982
2013	308	$ 250.200.000	46	$ 18.568.037	594	$ 232.299.671	37	$ 36.421.100	351	$ 41.793.451
2014	273	$ 349.615.765	28	$ 13.388.574	1152	$ 445.853.300	37	$ 37.747.160	402	$ 37.297.659
A Jul. 2015	161	$ 219.311.814	25	$ 12.372.686	761	$ 307.292.268	35	$ 36.332.319	9	$ 9.653.208

Tasas de uso convenio SalcoBrand

Año	Meses	Usos	Run Únicos
2014	Jul	44.090	11.882
	Ago	43.011	11.786
	Sep	41.720	11.793
	Oct	44.517	12.430
	Nov	43.756	12.059
	Dic	48.783	12.984
2015	Ene	47.248	12.597
	Feb	41.864	11.782
	Mar	50.670	13.182
	Abr	49.147	12.880
	May	53.074	13.534
	Jun	51.162	13.293
	Total	**559.042**	**46.693**

DURANTE LOS ÚLTIMOS 12 MESES MÁS DE 46.000 ASEGURADOS HAN SIDO BENEFICIADOS CON DESCUENTOS.

Beneficio para asegurados de 70 años y más

Año	Cantidad	Monto $
2011	538	$ 2.122.714.786
2012	177	$ 896.047.954
2013	624	$ 2.585.775.144
2014	551	$ 2.302.427.146
A Jul. 2015	763	$ 3.248.045.038

DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DE ESTE AÑO SUPERAMOS EN UN 38% LA CANTIDAD DE BENEFICIOS ENTREGADOS EN TODO EL AÑO 2014.

Tasas de uso convenio PreUnic

Año	Mes	Usos	Run Únicos
2015	Ene	1.296	674
	Feb	4.551	1.778
	Mar	4.662	2.055
	Abr	3.588	1.872
	May	3.607	1.925
	Jun	3.393	1.746
	Total	21.097	7.427

MÁS DE 20.000 DESCUENTOS ENTREGADOS EL PRIMER SEMESTRE DE 2015.

★ FELICITACIONES DE NUESTROS ASEGURADOS

"Quiero dejar constancia de la buena atención y disposición que tienen ustedes como Mutualidad. Siempre entregan soluciones rápidas y oportunas, para nunca darles problemas a los funcionarios del Ejército de Chile. ¡Muchas gracias!"

SR. JONATHAN SAN MARTÍN

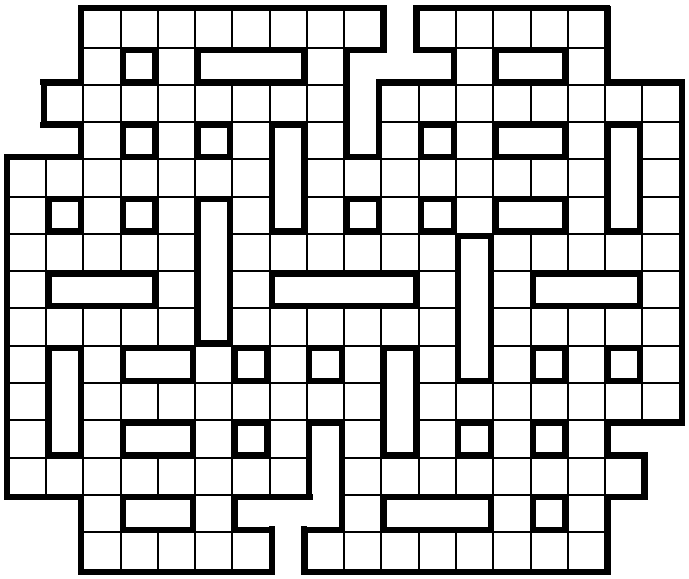
"Mis primeras palabras son de saludo para el Gerente General y todo el personal que está a su mando en la Mutualidad del Ejército y Aviación. Deseo felicitarlo por el pie en que se encuentra esta Mutualidad, ya que la atención y el profesionalismo se nota con nosotros, los Asegurados".

SR. SERGIO PALACIOS

¡Muchas gracias!

PASATIEMPOS

Entreténgase con su Mutualidad



5 LETRAS
GOLPE
LLANO
MIRLO
ORDEN
PARED
POBRE
SUAVE
TECHO

6 LETRAS
AMARGO
HOMBRE
IMAGEN
OPINAR

7 LETRAS
AGOTADO
ALEGRIA
CERILLA
CLASICO
DETENER
NARANJA
NEURONA
NORDICO
NORUEGA
TOLERAR

8 LETRAS
ABSORBER
CAMUFLAR
CARIÑOSO
CREYENTE
ENAMORAR
GRATITUD
OXIDABLE
RELIGION

9 LETRAS
DISCOTECA
MAYORDOMO
MUSCULOSO
TELETEXTO

5			8	2			1	
	7				6			
			1			4		
	3	8		1		5	2	4
	1						3	
4	2	5		3		9	7	
		2			3			
			5				9	
	4			8	1			7

Nivel de dificultad: ***FÁCIL***

Nivel de dificultad: ***DIFÍCIL***

	4		3			9		
3							8	
		1			5		3	4
					8	7		9
	5	9				8	4	
6		7	4					
8	3		7			1		
	9							7
		6			1		5	

CONVENIO MUTUALIDAD DEL EJÉRCITO Y AVIACIÓN E IACC

INSTITUTO PROFESIONAL iacc
Autónomo | Reconocido por Mineduc

MUTUALIDAD DEL EJÉRCITO Y AVIACIÓN

Compatibilice estudios, trabajo y familia

Estudie con nosotros Carreras Técnicas y Profesionales más Diplomados **100% Online**

+5.000 Alumnos en todo Chile

35% dscto. — **Carreras Técnicas y Profesionales**

40% dscto. — En sus **programas de Diplomados**

Av. Salvador 1318 , Providencia, Santiago
Metro Santa Isabel
Call Center: 2-6406263

iacc.cl

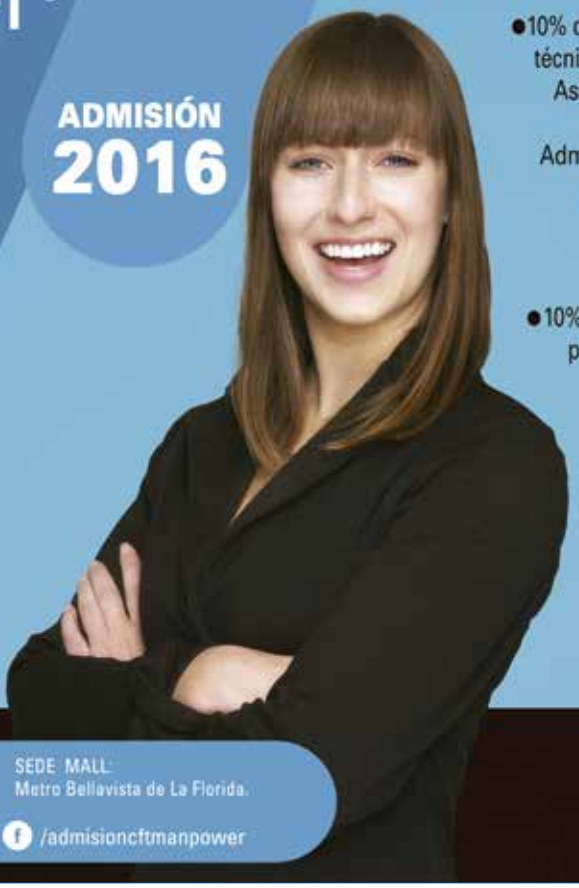
*Este convenio tiene por objeto favorecer a los Asegurados de MEAV
**Convenio se extiende a cónyuge e hijos del asegurado.

Manpower®

Tu puerta de entrada a las mejores Empresas

ADMISIÓN 2016

Beneficios especiales para todos los asegurados de MUTUALIDAD DEL EJÉRCITO Y AVIACIÓN



- 10% de descuento en el arancel anual de las carreras técnicas que imparte CFT Manpower, las cuales son: Asistente Ejecutivo Bilingüe, Asistente Ejecutivo y de Gestión, Administración de Empresas, mención Marketing y Ventas, Comercio Exterior o Capital Humano y Gestión de Calidad del Servicio y Atención al Cliente.
- 10% de descuento en el arancel anual de cursos de perfeccionamiento, diplomados y postítulos que imparta CFT Manpower.
- Matrícula gratis durante toda la Carrera.

Microsoft Office Specialist

ETS TOEIC

* Al egresar de nuestras carreras podrás acceder a certificaciones internacionales: Toeic Inglés · Carrera Asistente Ejecutivo Bilingüe: MOS: Microsoft Office · Carreras Asistente Ejecutivo · Técnico en Administración · Gestión de Calidad del Servicio y Atención al Cliente.

manpower.cl

SEDE CENTRAL: Estados Unidos 291, Santiago. Metro Baquedano.
SEDE MALL: Metro Bellavista de La Florida.
Call Center: (02) 2280 5500 • /admisioncftmanpower

Centro de Formación Técnica Manpower

Círculo de Beneficios

¡PARTICIPE GRATIS!

CON LA MUTUALIDAD GANAR ES MÁS FÁCIL!

1er Lugar: 8 Gift Cards de Salcobrand de $25 mil cada una.

2do Lugar: 6 Gift Cards de supermercado de $20 mil cada una.

3er Lugar: Una mochila.

MÁS INFORMACIÓN EN WWW.MUTUALIDAD.CL

Concurso válido hasta el 10 de noviembre de 2015.

¡FELICIDADES!

¡Ellos son los ganadores de nuestros concursos!

GIFTCARD SALCOBRAND
Juan Matamala, Quillota

"Estaba revisando el sitio web de la Mutualidad para informarme, cuando me encontré con este concurso. Estoy muy agradecido del premio y espero que sigan en este camino, creando nuevos beneficios para nosotros".

GIFTCARD SUPERMERCADO
María Cecilia Astorga, La Serena

"Nunca participo porque en regiones uno nunca se gana nada. Estoy muy contenta, me parece espectacular que creen este tipo de concurso. También me gustan los descuentos y estoy muy agradecida".

FRAZADAS
Jaime Lovera, Valdivia

"Casi nunca participo, pero ésta vez me encontré este concurso en la revista de la Mutualidad y mandé mis datos. Muy agradecido de ustedes por su servicio y beneficios".