

▶ TRAGEDIA EN ATACAMA:

# MUTUALIDAD SE UNE A LAS AYUDAS POR LA CATÁSTROFE



## DESTACADOS

.....  
Entrevista al Presidente  
del Consejo

## TESTIMONIOS

.....  
Apoyamos al personal en  
retiro cuando más lo necesita

## BENEFICIOS

.....  
Conozca los Seguros Dotal  
y Full Familia

Círculo  
de Beneficios



Préstamos y seguros convenientes



Regalos y sorteos



Beneficios para el personal activo y en retiro



Descuentos en farmacia y Otros

*En Otoño Seguimos junto a Ustedes*

Ingresa a [www.mutualidad.cl](http://www.mutualidad.cl) y entérese de los nuevos beneficios y descuentos que la Mutualidad tiene para usted y su familia. ¡ Aprovechélos !





MUTUALIDAD  
DEL EJÉRCITO Y AVIACIÓN

MUTUALIDAD  
*Solidaria*



**DESTACADO**

Entrevista al Presidente del Consejo:

6 "Es fundamental fortalecer el gobierno corporativo de la Mutualidad"



**REPORTAJE**

Mutualidad solidariza con los afectados por aluviones en Atacama

9



**NOTICIAS**

Mutualidad llegó para quedarse en el Hospital de la Fuerza Aérea

11



**BENEFICIOS**

Conozca de qué se trata el Seguro Dotal y el Seguro Full Familia.

12

**PALABRAS DEL GERENTE GENERAL**

**Un saludo fraternal**

Me enorgullece saludar por primera vez a nuestros Asegurados y sus familias en la presente edición de la Revista Mutualidad Solidaria. Desde abril del presente año tengo el honor de ocupar la Gerencia General de esta corporación y, ante todo, a través de estas líneas quiero garantizarles mi compromiso por su bienestar y el de su grupo familiar.

La Mutualidad está pronta a cumplir cien años de vida. Ese es motivo no sólo para celebrar lo que ya hemos logrado, sino también para plantearnos nuevos objetivos y desafíos. Ante todo, debemos trabajar para brindarles más y mejores beneficios a nuestros Asegurados, que son la base de nuestra corporación.

En el pasado mes de marzo, la región de Atacama sufrió graves aluviones que dañaron severamente a muchos compatriotas. De forma casi inmediata la Mutualidad fue en ayuda de sus Asegurados afectados por la tragedia para ofrecerles Préstamos Catastróficos, los más convenientes del mercado y caracterizados por su rápida aprobación y despacho.

Del mismo modo, queremos que todos nuestros Asegurados se sientan tranquilos y confiados en el futuro. Además de los seguros colectivos, en la Mutualidad tenemos dos seguros de contratación individual, Dotal y Full Familia, que funcionan como un ahorro a largo plazo.

Hoy, cuando mi labor en la Gerencia General recién comienza, debo reafirmar mi compromiso de trabajar en pro del beneficio de nuestros Asegurados, nuestra razón de ser.

**GBA. Patricio Díaz Johnson, Gerente General.**



**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; Víctor Galvez Gallegos, Fiscal; Víctor Salinas Rubio, Jefe Depto. Atención Remota y Marketing.

www.Benefis.cl



# Confiraron 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 Mutuality, 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”.



**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.



**25%**

descuento en Carreras Profesionales.

**40%**

descuento en Diplomados.\*

\*Se ofrece un total de 18 diplomados. Para más información, llamar a: (02) 2640 6090 o (02) 2640 6004.

“Para acceder a descuentos, los interesados deberán acreditar ser asegurados o funcionarios de Mutuality, 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”.



**\$12.567**

Valor normal para miembros del Ejército y Aviación.\*\*

**\$15.900**

Valor Free Pass para miembros del Ejército y Aviación.\*

\*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.

Más información con el ejecutivo Cristián Isasi. Teléfono: 94802940

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 o en [www.lipigas.cl](http://www.lipigas.cl) 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 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\*

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:



**8%** Descuento en motos + un casco de regalo.



Para compras en regiones, se deberá solicitar los descuentos y cotización a los siguientes números: 2 26232321 o al mail: [pmanrtinez@ruybarbosa.cl](mailto:pmanrtinez@ruybarbosa.cl) (Pablo Martínez) [ventas@ruybarbosa.cl](mailto:ventas@ruybarbosa.cl) (Eduardo Jara).

\*Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones\*

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

**14%** descuento en accesorios



**13%** descuento en bicicletas Bianchi.

**12%** descuento en bicicletas GT

\*Los esperamos en nuestras dos direcciones: San Pablo 1860, Santiago (Fono: 226973890) Padre Hurtado Norte 1278, esquina Las Hualtatas, Vitacura (Fono 222294032)

\*Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones  
\*Venta a regiones por internet

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

**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).

Entrevista al Presidente del Consejo:

# “ES FUNDAMENTAL FORTALECER EL GOBIERNO CORPORATIVO DE LA MUTUALIDAD”

**LUEGO DE UNA DILATADA TRAYECTORIA EN EL EJÉRCITO, EL GDD ALBERTO GONZÁLEZ MARTIN NOS CUENTA CUÁLES SON SUS OBJETIVOS Y DESAFÍOS EN LA PRESIDENCIA DEL CONSEJO DE LA MUTUALIDAD.**

**A** principios de este año, el GDD Alberto González asumió como Presidente del Consejo de la Mutualidad, una responsabilidad que –según cuenta– se toma con humildad y compromiso por el bienestar de sus Asegurados y el engrandecimiento de la Corporación, donde espera contribuir con su vasta experiencia y conocimientos acumulados en el Ejército.

En esta entrevista, el nuevo Presidente destaca cuáles son los lineamientos que impulsará durante su mandato, que, a su juicio, pueden ser resumidos en tres ejes principales: fortalecer los procesos productivos, la capacitación y satisfacción de los colaboradores, y la excelencia en el servicio a nuestros Asegurados.

**¿Nos podría contar algunos hitos de su reconocida trayectoria en el Ejército y cuáles son sus principales áreas de especialización?**

Como Teniente Coronel, fui comisionado en 1999 como observador en el conflicto India y Pakistán. Posteriormente ocupé diferentes cargos principalmente relacionados con la docencia; en la Escuela Militar, la Escuela de Suboficiales, la Academia de Guerra Naval y la Academia de Guerra del Ejército. En 2009 fui destacado como Agregado Militar, Naval y Aéreo a México donde ascendí a General de Brigada y luego se me nombró como Secretario General del Ejército por dos años. Posteriormente, ocupé el cargo de Jefe de la misión militar de Chile en Washington. Luego de volver al país, fui ascendido a General de División y durante el año 2014 me desempeñé como Comandante de Educación y Doctrina.

Mis principales áreas de competencia y especialización, han sido en la organización y dirección de organismos de alta complejidad, con una importante dotación de personal y donde concurren la realización de múltiples actividades y en la administración de significativos recursos financieros, sometido a rigurosas normativas internas y externas. En relación a mi especialización, ésta se centra en la dirección y gestión de Recursos Humanos, y en la docencia, dado a los más de 20 años que estuve vinculado al



GDD Alberto González Martín

quehacer de las aulas en los diferentes planteles institucionales de educación superior.

**¿Qué destacaría usted del trabajo realizado durante los últimos años en la Mutualidad?**

Me parece que la organización se ha modernizado en sus procesos y ha alcanzado una solidez financiera muy destacable, que tiene como resultado un reconocimiento y valoración de parte de los Asegurados muy positiva en relación a los productos y beneficios que la Mutualidad les ofrece. También resulta importante destacar el profesionalismo y atención que los colaboradores prestan a los cientos de asegurados en servicio activo y en retiro de ambas instituciones que concurren e interactúan diariamente con la corporación a través de sus diferentes canales de atención.

**¿Cuáles son sus principales objetivos al asumir el cargo?**

Hay varios objetivos, todos ellos igualmente importantes:

1. Por la relevancia que tiene en la actualidad el involucramiento de los directorios en el ámbito en que se desarrolla la actividad de la industria aseguradora, resulta prioritario fortalecer la estructura y funcionamiento de sus gobiernos corporativos, situación que no se encuentra ajena a nuestra Mutualidad, muy por el contrario, ya que constituye una exigencia para los integrantes del Consejo en su rol y responsabilidad de dirigir los destinos de la Corporación.
2. Continuar con la definición en forma clara y precisa de todos los procesos que se realizan en la Mutualidad.

“MIS PRINCIPALES ÁREAS DE COMPETENCIA Y ESPECIALIZACIÓN, HAN SIDO EN LA ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DE ORGANISMOS DE ALTA COMPLEJIDAD, CON UNA IMPORTANTE DOTACIÓN DE PERSONAL Y DONDE CONCURREN LA REALIZACIÓN DE MÚLTIPLES ACTIVIDADES Y EN LA ADMINISTRACIÓN DE SIGNIFICATIVOS RECURSOS FINANCIEROS, SOMETIDO A RIGUROSAS NORMATIVAS INTERNAS Y EXTERNAS.”

Lo anterior, con el propósito de evitar duplicidades y esfuerzos que no apunten a la eficiencia que se espera de los mismos, de tal manera que funcionen como un sistema integrado y que cada uno de los integrantes de la Mutualidad esté en conocimiento de sus responsabilidades.



Gerente General, GBA. Patricio Díaz, junto al Presidente, GDD. Alberto González Martín.

3. Continuar con la modernización tecnológica de acuerdo al desarrollo e implementación de los diferentes proyectos que se encuentran en ejecución, los que permitirán brindar el soporte y apoyo que requieren para su funcionamiento las diferentes áreas de la Mutualidad. Si bien la tecnología se encuentra en permanente evolución, los objetivos que se ha planteado la Mutualidad en esta área, garantizan una mayor eficiencia en los procesos que en definitiva beneficiarán a los asegurados.
4. Otro de los objetivos de carácter permanente es el que dice relación con los Recursos Humanos, ya que resulta fundamental contar con colaboradores profesionalmente competentes, satisfechos y bien capacitados, en conformidad a sus talentos personales y a las necesidades de la Corporación.
5. También es de suma importancia lograr que los Asegurados conozcan en propiedad la labor que realiza la Mutualidad en su favor. Queremos que sepan que detrás de los Seguros que por ley debe tener el personal en servicio activo o al que se adscriben en forma voluntaria los en condición de retiro, existe una organización que se encuentra abocada a brindarles muchos más beneficios.
6. Otro aspecto fundamental es el estricto cumplimiento de la rigurosa y extensa normativa que regula nuestra actividad aseguradora, cuyo respeto garantiza la transparencia, idoneidad y ética en todas las actuaciones de cada uno de los integrantes de la Mutualidad.
7. Por último, dentro de nuestros objetivos también está estudiar y analizar nuevos productos, servicios y ayudas que

vayan en directo beneficio de nuestros Asegurados, lo que llevaremos a la práctica siempre y cuando se compatibilicen con los equilibrios económicos y financieros de largo plazo, tal como lo establece nuestra misión.

**¿Cuáles cree usted que son los desafíos que deberá enfrentar la Mutualidad de cara a su centenario?**

Que nuestra Mutualidad sea percibida por los Asegurados, como la alternativa más conveniente a sus necesidades de aseguramiento y de obtención de créditos, que sepan exactamente qué hacemos y cuáles son los beneficios que ofrecemos. Del mismo modo, que la Corporación sea reconocida en el mercado asegurador, por nuestra seriedad, transparencia y buenos resultados. Finalmente, debemos realizar nuestros mejores esfuerzos por ser competitivos, en un mercado asegurador que es agresivo y que está en constante innovación.

**¿Cómo cree usted que se compatibiliza la necesidad que tiene la Mutualidad de generar patrimonio junto a su intrínseco rol social de ser una entidad “mutualista”?**

Es muy simple, a mayor patrimonio, mayores beneficios. En la medida que logremos mejores resultados financieros, podremos entregar mejores beneficios a los asegurados. Si bien somos una corporación aseguradora de derecho privado sin fines de lucro, la generación de mayores excedentes permitirá otorgar seguros con mayores coberturas, ofrecer préstamos en mejores condiciones y otorgar ayudas sociales a una mayor cantidad de asegurados. Este es el círculo virtuoso que debemos resguardar y cultivar, siempre con una actitud en pro de los asegurados y excelencia en el servicio.

Entrevista al Gerente General:

## “EL PRINCIPAL DESAFÍO DE LA MUTUALIDAD ES CRECER PATRIMONIALMENTE”

DESPUÉS DE 41 AÑOS EN LA FUERZA AÉREA, EL GBA PATRICIO DÍAZ ASUMIÓ COMO GERENTE GENERAL DE LA MUTUALIDAD. EN ESTA ENTREVISTA NOS CUENTA SOBRE SU TRAYECTORIA Y LOS DESAFÍOS DE LA CORPORACIÓN.

**A**umentar el patrimonio de la Mutualidad y llegar con más y mejores beneficios a todos los Asegurados son los principales propósitos del nuevo Gerente General, GBA Patricio Díaz Johnson.

Asumió su cargo en la corporación hace casi dos meses, luego de haber desarrollado una extensa y destacada carrera en la Fuerza Aérea de Chile. Tal como lo ha manifestado, hoy está completamente avocador, entre otras cosas, a potenciar el rol asegurador y de organismo auxiliar de previsión social de la Mutualidad.

**Antes de llegar a la Gerencia General, usted tenía una reconocida trayectoria en la Fuerza Aérea. ¿Cuáles son los hitos de su carrera y sus principales áreas de especialización?**

Efectivamente, recientemente me he acogido a retiro de la Fuerza Aérea, después de 41 años de servicio. Tratar de resumir este tiempo es tremendamente difícil, pero algunos de los cargos más importantes que me ha correspondido desempeñar han sido el de Jefe de Finanzas del Hospital de la Fuerza Aérea, Jefe del Fondo de Salud en la misma Institución, Jefe del Departamento de Administración Financiera en la Misión Aérea de Chile en Londres y del Comando Logístico, concluyendo mi carrera Institucional, como Director de Finanzas.

Asimismo, me desempeñé como Miembro del Directorio de la Empresa Nacional de Aeronáutica ENAER, y Director de la Fundación Arturo Merino Benítez.

Relacionado con mis estudios y capacitación, obtuve el grado académico de Licenciado en Ciencias de la Administración con el Título profesional de Ingeniero en Administración. Asimismo, un Magister en Economía de Defensa con mención en Administración de Recursos de Defensa, un Diplomado en Administración Hospitalaria, entre otros.

**¿Cuáles son sus principales objetivos al asumir el cargo en la Gerencia General de la Mutualidad?**

Mi principal objetivo es incrementar el valor patrimonial de la Mutualidad, incorporando innovación en los procesos, potenciando y capacitando el capital humano, en un ambiente armónico pero de alta exigencia, tanto al interior de la Corporación como para con nuestros Asegurados.

Otro de mis objetivos, es poder llegar con información oportuna y completa, a través de distintos canales de comunicación, como lo son revistas, medios digitales y presenciales, con los productos que han sido diseñado por la Mutualidad pensando en sus Asegurados, cumpliendo a cabalidad con el doble rol de corporación aseguradora y de organismo auxiliar de previsión social.

**¿Cuáles cree usted que son los desafíos que deberá enfrentar la Mutualidad del Ejército y Aviación durante este 2015?**

El principal desafío para este año es crecer patrimonialmente y, por ende, mantener y en lo posible aumentar los beneficios que se pueda otorgar a sus Asegurados, considerando que son un universo que permanece relativamente constante, sin tener la posibilidad de crecer más allá de lo que lo hagan las dotaciones del Ejército, de la Fuerza Aérea y de sus respectivos pensionados.



**¿Cuál será la estrategia para difundir y “acercar” los productos, beneficios y servicios que presta la Mutualidad a sus Asegurados?**

Para difundir nuestros productos, usaremos toda nuestra creatividad, nuestra experiencia y los medios disponibles para llegar con oportunidad, ojalá a todos nuestros Asegurados. Para ello estamos utilizando esta publicación, la Página Web de la Mutualidad, el Call Center (22 420 8200), correspondencia a domicilio, la Plataforma de Atención Remota, la Plataforma de Atención al Cliente en Avenida Providencia 2335, y ahora último, los dos módulos de atención que tenemos en los Hospitales Institucionales en Santiago. Pero para poder llegar masivamente con nuestra información de interés a los asegurados, es primordial poder tener datos actualizados de domicilio, teléfono o correo electrónico. En esta campaña, los Círculos Sociales han desempeñado un papel fundamental en poder transmitir las noticias, pero aún no podemos llegar a todos los que quisiéramos.

**Una parte importante de los Asegurados es el Personal en retiro. ¿Qué se hará durante su administración para llegar con la información oportuna de sus beneficios a este segmento?**

Como le decía anteriormente, para llegar, hay que saber a dónde ir. Si mejoramos nuestras bases de datos, podemos llegar a todos, con productos que benefician hoy en día a los que tienen conocimiento de ellos y no a todo el universo de Asegurados, como es nuestro deseo.

**Según su visión, ¿Cuáles son las principales necesidades de los Asegurados y de qué forma la Mutualidad puede apoyarlas?**

Según mi visión, las principales necesidades de nuestros Asegurados son las que puede satisfacer la Mutualidad, vale decir, el financiamiento de la educación de sus hijos, las ayudas por efectos directos de catástrofes y enfermedades, los préstamos de dinero y los seguros, como el Full Familia y el Dotal, que no es otra cosa que un seguro de vida con ahorro a un plazo pactado.

**¿Cómo cree usted que se compatibiliza la necesidad que tiene la Mutualidad de generar patrimonio junto con su intrínseco rol social de “deberse a los Asegurados”?**

Generar incremento de patrimonio para una Corporación sin fines de lucro, significa ir en directo apoyo de sus Asegurados, en mejores y mayor cantidad de préstamos, con tasas generales más bajas que el promedio del mercado financiero, ayudas más oportunas y nuestro compromiso de desarrollar productos que benefician a los Asegurados.

Tragedia en Atacama:

# MUTUALIDAD SOLIDARIZA CON LOS AFECTADOS POR ALUVIONES EN ATACAMA

LUEGO DE PRODUCIRSE LOS ALUVIONES EN ATACAMA Y UNA PARTE DE LA REGIÓN DE ANTOFAGASTA, LA MUTUALIDAD VISITÓ LAS ZONAS AFECTADAS PARA IR EN AYUDA DE SUS ASEGURADOS CON PRÉSTAMOS CATASTRÓFICOS Y OTROS BENEFICIOS. ¿QUIERE SABER MÁS? ACÁ LE CONTAMOS .

**E**n los últimos desastres naturales que han afectado a nuestro país, ha sido común ver a funcionarios de las Fuerzas Armadas salir en ayuda de los más necesitados, pese a que en algunas ocasiones los damnificados han sido ellos mismos y sus familias. Ante la catastrófica realidad que dejaron los aluviones en Atacama y una parte de la región de Antofagasta, la Mutualidad del Ejército y Aviación decidió enviar representantes a las zonas afectadas para ofrecer apoyo a los Asegurados.

Constanza Spuler Cano, Teniente del Ejército y actual jefa de Bienestar en el Regimiento de Infantería "Copiapó", fue una de las testigos de la tragedia. Cuenta que la mañana siguiente a los aluviones, ella visitó el recinto militar para evaluar los daños y se percató que gran parte de las oficinas estaban enterradas con más de un metro de barro.

*"Antes que despejar las inmediaciones del regimiento, lo urgente era ayudar a la ciudadanía y a las familias de nuestros funcionarios afectados. Una vez que llegaron unidades de apoyo desde Santiago, Concepción, Chillán, Antofagasta, Iquique y otras zonas, recién nos distribuimos las tareas para limpiar el regimiento",* aseguró la Teniente.

## En lo personal, ¿cómo se vio afectada por los aluviones?

*"Mi marido y yo no sufrimos grandes problemas. El barro entró como por siete centímetros a la cocina y el living de nuestra casa. Algunos enseres quedaron inutilizables, pero no es nada en comparación con lo que vivieron otros copiapinos".*

## ¿Qué le pareció la visita de la Mutualidad en la zona de catástrofe?

*"Muy oportuna. Los funcionarios de la Mutualidad llegaron rápidamente a Copiapó para ofrecer ayuda tanto a miembros activos como en retiro. Se reunieron con todos quienes necesitaban ayuda y entregaron la información oportuna. Incluso, tuvieron la gentileza de regresar a los pocos días para visitar a quienes se ausentaron por estar ayudando a la ciudadanía".*

## ¿En qué consistía el beneficio que usted recibió? ¿Le pareció muy complejo el trámite?

*"Me entregaron un bono de 490 mil pesos que no tendré que devolver. El procedimiento era muy simple y asequible para el momento*



Teniente Constanza Spuler Cano

*que estábamos viviendo: bastaba con escribir una carta al Consejo contando la situación personal y solicitando la recepción del dinero. En menos de una semana tenía el dinero depositado en mi cuenta".*

## ¿QUÉ ES EL PRÉSTAMO CATASTRÓFICO?

El Préstamo Catastrófico está destinado a familias que quieran subsanar los daños de manera inmediata, y se puede utilizar en sus dos modalidades: Para reposición de enseres o para reparación de vivienda (no fiscal). Se trata de un beneficio de rápida aprobación y con una tasa de interés muy baja.

Este préstamo fue implementado por primera vez tras la erupción del volcán Chaitén y se ha repetido su uso en ocasiones como el Terremoto de 2010, el Terremoto del Norte Grande y el Incendio de Valparaíso.

## ¿CUÁNTOS SE HAN ENTREGADO?

Hasta la fecha, se han entregado 71 Préstamos de Reparación de Vivienda y 28 Préstamos de Reposición de Enseres, totalizando 99 Préstamos Catastróficos.

Respecto a montos, se entregaron \$84.180.000 para Préstamos de Reparación de Vivienda y \$15.335.000 para Préstamos de Reposición de Enseres, totalizando \$99.515.000.

Estos préstamos se tramitaron con máxima prioridad, entregándose en plazos de 24 horas cuando llegó la documentación a la Mutualidad en forma correcta.

La gran mayoría de estos préstamos fueron gestionados directamente por las Comisiones que estuvieron en terreno los días 7, 13 y 14 de Abril en Copiapó; y los días 8 y 9 de Abril en Antofagasta, facilitándole a los asegurados el proceso de solicitud

# APOYAMOS AL PERSONAL EN RETIRO CUANDO MÁS LO NECESITA

CADA VEZ SON MÁS LOS ASEGURADOS QUE SE INTERESAN EN SOLICITAR EL BENEFICIO ECONÓMICO PARA ASEGURADOS DE 70 AÑOS O MÁS

Con la intención de apoyar económicamente a los Asegurados en retiro, la Mutualidad creó un beneficio que consiste en la entrega, por una sola vez, de un monto en dinero de libre disponibilidad, para lo cual es necesario que voluntariamente modifique su situación en el Seguro Colectivo Voluntario, rebajando la suma asegurada y quedando con una prima menor.

Desde diciembre del año pasado se puede solicitar este beneficio económico, teniendo 70 años de edad, cumplidos o por cumplir durante el año 2015, sin necesidad de esperar la fecha del cumpleaños, y no 75 como ocurría antes.

Una consecuencia de este cambio en la edad es que ha crecido el número de Asegurados que solicitan este beneficio. Desde diciembre de 2014 a la fecha, 798 personas lo han requerido, una cifra que supera ampliamente a la estadística de todo el año 2013, cuando fueron 624 las personas que lo solicitaron.

El Suboficial (R) Luis Ahumada cuenta que hace poco más de un mes se enteró de este beneficio gracias a su cuñado, que también es retirado de la FACH. "Cuando supe me acerqué a las oficinas de la Mutualidad en Providencia. Ahí me dieron las indicaciones, todas muy rápidas y simples, y al cabo de siete días me estaban entregando un cheque con el dinero", cuenta el Asegurado.

El señor Ahumada tiene 70 años y actualmente vive en Paine junto a su esposa. "En el momento que solicité el beneficio estaba



atravesando por una situación difícil, porque me tenían que operar del corazón.

"Necesitaba el dinero para financiar mis remedios y mi recuperación, porque además soy diabético", relata.

El monto recibido por el Suboficial (R) Ahumada también le alcanzó para pagar deudas. "Tenía un préstamo con la misma Mutualidad, por lo que decidí pagarlo y quedar sin preocupaciones", asegura.

Por otro lado, el Suboficial (R) de Ejército Emilio Flores vive en Angol y realizó los trámites para acceder al beneficio de manera remota. "Envié la documentación por correo postal y no tuve ningún problema. El servicio fue muy rápido, en menos tiempo del estimado ya tenía el dinero en mi poder", señala el Asegurado.

"El dinero lo necesitaba para hacer algunos arreglos en mi casa, apoyar a mis nietos con sus estudios y guardar algo para poner algún negocio", indica el Suboficial Flores, quien agradece la posibilidad que da la Mutualidad de recibir este tipo de beneficios.

## LO BUENO PUEDE SER MEJOR

Porque queremos entregar siempre el mejor servicio, hemos mejorado el convenio con la Mutualidad del Ejército y Aviación.



### DESCUENTOS POR CILINDRO

5 KG.	11 KG.	15 KG.	45 KG.
\$1.000	\$2.000	\$2.500	\$4.000

PARA QUE TODOS LOS ASEGURADOS PUEDAN SEGUIR CONFIANDO EN LOS QUE MÁS SABEN DE GAS.

**Para hacer válido el descuento, debe llamar al 600 600 6200, dar su RUN e indicar que pertenece al convenio.**

Descuento válido por 3 cilindros al mes, un descuento por cada cilindro. No acumulable con otros descuentos o promociones. El descuento se verá reflejado en la entrega del producto.



# MUTUALIDAD LLEGÓ PARA QUEDARSE EN EL HOSPITAL DE LA FUERZA AÉREA



*Mutualidad. Me ha tocado ver casos donde una persona todavía tenía de beneficiario a su madre que había muerto hace años y recién ahora, porque estaba este módulo, designó a su cónyuge y se enteró de otros beneficios."*

*"Pienso que hemos hecho un buen trabajo con 'acercar' la Mutualidad a sus Asegurados, pero siempre es fundamental seguir mejorando en todo aspecto. El módulo está ubicado en el Hall de Cardiología del Hospital FACH y -al menos por ahora- quien lo va a recibir será yo, Fernando".*



EN MARZO DE ESTE AÑO SE INAUGURÓ UN MÓDULO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN EL HALL DE CARDIOLOGÍA DEL HOSPITAL FACH, DONDE PODRÁ REALIZAR SUS TRÁMITES DE 8:00 A 13:00 HORAS Y DE 14:00 A 16:00 HORAS.

**Fernando Martínez, funcionario de la Mutualidad desde hace 14 años, nos cuenta detalles de su funcionamiento:**

*"El 16 de marzo recién pasado, inauguramos el Módulo de Atención en el Hospital FACH. Ese día, a las nueve de la mañana, se realizó una ceremonia donde asistieron las principales autoridades de la Corporación. Recuerdo que pasaron algunos minutos y las personas comenzaron a acercarse para hacer preguntas puntuales. A las 11 de la mañana yo estaba atendiendo formalmente a algunos Asegurados, lo que demuestra la buena acogida que tuvimos desde el primer día."*

*"En este módulo se pueden realizar todo tipo de trámites, salvo recibir dinero, porque no manejo caja. Todos los otros trámites, ya sea contratación de seguros o préstamos, información de beneficios, cambios de beneficiarios u otros, se pueden realizar desde el módulo sin ningún problema."*

*"Cada día atiendo entre 10 a 15 Asegurados. La mayoría de ellos está de paso por el Hospital por algún examen o control médico. Otro grupo importante son las personas que viven en la villa de la Fuerza Aérea, ubicada en Las Condes, muy cerca del Hospital FACH. También atiendo a personal del mismo recinto médico, que muchas veces tenían que pedir permiso para ir a las oficinas en Providencia y era más engorroso para ellos."*

*"Creo que este módulo además de ser un beneficio para los Asegurados, ha servido para dar a conocer la labor de la*

## ¿DÓNDE QUEDA?

En el Hall de Cardiología del Hospital FACH, ubicado en Av. Las Condes 8631.

## ¿CUÁL ES EL HORARIO DE ATENCIÓN?

De lunes a viernes, de 8:00 a 13:00 horas y de 14:00 a 16:00 horas.

## ¿QUÉ TRÁMITES PUEDO HACER EN EL MÓDULO DEL HOSPITAL FACH?

Cambiar de beneficiario, tomar algún seguro, solicitar información sobre beneficios y contratar préstamos.

## ¿QUÉ TRÁMITES NO PUEDO HACER EN DICHO MÓDULO?

En el módulo no se recibe dinero, por lo que no podrá realizar ningún tipo de pago.

# LO INVITAMOS A CONOCER LOS BENEFICIOS DE LOS SEGUROS DOTAL Y FULL FAMILIA

LA MUTUALIDAD CUENTA CON DOS SEGUROS INDIVIDUALES: EL SEGURO DOTAL Y EL FULL FAMILIA, AMBOS CON DISTINTAS CARACTERÍSTICAS Y COBERTURAS. ACÁ LE CONTAMOS LAS EXPERIENCIAS DE NUESTROS ASEGURADOS.

La mayoría de nuestros Asegurados conoce por primera vez a la Mutualidad cuando está en servicio activo y debe contratar su Seguro Colectivo Obligatorio. Sin embargo, éste y el Seguro Colectivo Voluntario no son los únicos productos que ofrece la corporación. También están el Seguro Dotal y el Full Familia, que se contratan de manera individual y cuentan con distintas ventajas.

El Seguro Dotal permite al Asegurado, además de tener cobertura por el riesgo de fallecimiento por un plazo que él mismo elige, obtener la suma asegurada pactada en forma de ahorro si sobrevive al término de la póliza.

El Suboficial (R) de Ejército Eduardo Campos contrató el Seguro Dotal cuando pidió un préstamo en la Mutualidad. "Acepté este seguro porque si no lo ocupaba, me devolverían el dinero. Además era una cuota mensual muy pequeña, que a la larga sería un ahorro", cuenta el Asegurado.

Y efectivamente fue un ahorro: por no haberse activado el seguro (que sólo se activa por fallecimiento), el titular tiene el derecho de retirar su indemnización equivalente, en este caso, a 25 UF.

Por otro lado, el Full Familia es un seguro que protege la vida del titular que lo contrata, vale decir, en caso de que fallezca, sus

beneficiarios recibirán la suma asegurada contratada. Además, contempla una cobertura oncológica adicional, que en caso de diagnóstico de cáncer primario, ya sea del titular o sus cargas anexas, la Mutualidad pagará la suma asegurada contratada.

El Suboficial (R) de Ejército Juan Carlos Silva contrató en 2006 el Seguro Full Familia. "Lo hice porque siempre me he caracterizado por ser previsor. Normalmente las enfermedades son un imprevisto, y yo siempre he pensado que hay que estar preparado para enfrentar los imprevistos, así que lo contraté a un plazo de 10 años", cuenta el Asegurado.

El año pasado lamentablemente llegó el imprevisto para que el que se había preparado el señor Silva: en septiembre le diagnosticaron cáncer de próstata. Con esa noticia y con la idea de intervenir a la brevedad, se dirigió a la Mutualidad para solicitar su indemnización.

"La atención de la Mutualidad fue muy acertada, fueron muy humanos y conscientes de la situación. Además el despacho del dinero fue muy rápido, en ocho días recibí un poco más de \$6 millones", señala el Asegurado.

"Recomendaría de todas maneras contratar este seguro, porque pensándolo fríamente, el mañana no siempre nos depara un buen tiempo, por eso es mejor prevenir", concluye.

## ¿DÓNDE PUEDE AVERIGUAR MÁS?

En el sitio web [www.mutualidad.cl](http://www.mutualidad.cl) o en nuestro Call Center 2242 08200.



## Los asegurados de Mutualidad tienen más bienestar

Disfrute descuentos permanentes sólo presentando su Cédula de Identidad e indicando que es asegurado de la Mutualidad del Ejército y la Aviación.

### Descuentos Permanentes:

Medicamentos Genéricos <b>30%</b> dcto.	Recetario Magistral <b>20%</b> dcto.	Medicamentos Medipharm <b>20%</b> dcto.	Vitamin Life <b>15%</b> dcto.
Medicamentos de otras marcas <b>12%</b> dcto.	Cluny <b>10%</b> dcto.	Belleza, perfumería y cuidado personal <b>5%</b> dcto.	

## CONOZCA LAS ESTADÍSTICAS DE USO DE NUESTROS CONVENIOS DE DESCUENTO

### 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 Abril 2015	86	\$110.690.574	17	\$8.387.550	400	\$167.161.971	15	\$19.209.968	0	\$0

### Tasas de uso convenio SalcoBrand

Año	Meses	Usos	Run Únicos
2014	Abr	40.941	10.953
	May	43.181	11.584
	Jun	43.431	11.494
	Jul	44.090	11.882
	Ago	43.011	11.786
	Sept	41.720	11.793
	Oct	44.517	12.430
	Nov	43.756	12.059
	Dic	48.783	12.984

**DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DE 2015 SE REGISTRARON EN PROMEDIO MÁS DE 12.000 BENEFICIADOS CADA MES**

2015	Ene	47.248	12.597
	Feb	41.864	11.782
	Mar	50.670	13.182
	Total	533.212	45.964

### 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 Abril 2015	563	\$2.369.829.169

**A ABRIL DE 2015 SUPERAMOS EL NÚMERO DE BENEFICIOS ENTREGADOS EN TODO EL AÑO 2014**

### Tasas de uso convenio PreUnic

Año	Mes	Usos	Run Únicos
2014	Oct	3.444	1.782
	Nov	3.377	1.819
	Dic	3.178	1.660
2015	Ene	1.296	674
	Feb	4.551	1.778
	Mar	4.662	2.055
	Total	20.508	7.292

**MÁS DE 20.000 DESCUENTOS ENTREGADOS Y MÁS DE 1.800 BENEFICIADOS MENSUALES EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2015**

## ★ FELICITACIONES DE NUESTROS ASEGURADOS

"Estoy muy agradecido con la Mutualidad. Quiero dejar constancia de la amabilidad en la forma de informar sobre mi situación de préstamos, con tanta paciencia y buscando la mejor forma de poder otorgar otro préstamo, pese a que soy una persona con problemas médicos".

**GABRIEL BARRIOS MARTÍNEZ**

"¡Felicitaciones! Este año contraté por primera vez su SOAP ofertado en Internet. Creo que es una muestra de que nuestra Mutualidad está desarrollando avances tecnológicos para ofrecer mejores servicios".

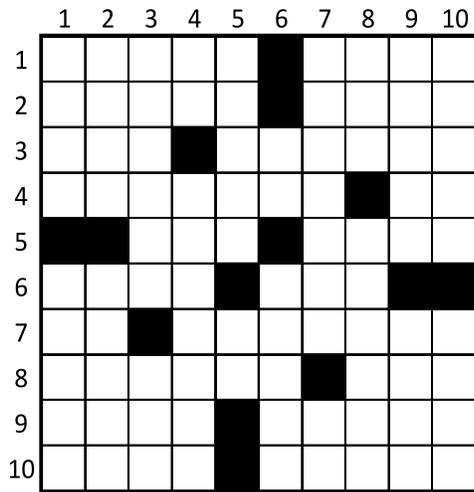
**CRISTIÁN MAHUIER CONCHA**

*¡Muchas gracias!*



# PASATIEMPOS

Entreténgase con su Mutualidad



© pasatiemposparallevar.com · CC 002-A1



© pasatiemposparallevar.com · SL 001-K

### HORIZONTALES

**1.** Grupo ambulante de artistas. - Operación aritmética. **2.** Árbol palmáceo. - Con figura de huevo. **3.** Repetido, ruido acompasado. - Sosegado, apacible. **4.** Rival. - Expresión para llamar la atención. **5.** Aerolínea escandinava. - Roedor nocivo. **6.** Desorden. - Tranquilidad. **7.** Audiofrecuencia. - Túnica marroquí. **8.** Número de ejemplares impresos. - Segadera. **9.** Isla de Indonesia. - Inundación. **10.** Capital de Italia. - Encolerizar.

### VERTICALES

**1.** Suspense en un examen. - Probar, saborear. **2.** País de Oriente Medio. - Que no tiene hojas. **3.** Pausa, intermedio. - CD de sólo lectura. **4.** Cuenta Corriente. - Careta, antifaz. **5.** Vergel en el desierto. - Alta definición. **6.** Egipto en Internet. - Manada de cerdos. **7.** Relativo a la hermana. - 2, en romanos. **8.** Nombre de letra. - Flor del naranjo. **9.** Édouard ..., pintor. - Casamiento. **10.** Saludo hawaiano. - Casualidad.

- |              |              |           |          |
|--------------|--------------|-----------|----------|
| ALADO        | COCODRILO    | GORRA     | PELAR    |
| ANALITICO    | CONTABILIDAD | GOTEAR    | PESAR    |
| ARISTOCRACIA | CORDIAL      | HACHA     | PINCHAR  |
| ASFIXIAR     | CORONA       | HERENCIA  | SIDRA    |
| BACTERIA     | CROMO        | HERIR     | SIQUIERA |
| BANDA        | EXPERIMENTAL | IMITACION | TOCADOR  |
| CAMISETA     | FECHA        | INFLUIR   | USUARIO  |
| CAPITULO     | FIRMAR       | MIMOSA    | VARIAR   |



¡Disfrute los mejores beneficios junto a su familia!

Presente su Rut e identifíquese como asegurado de la Mutuality del Ejército y Aviación.

### SUS DESCUENTOS PERMANENTES EN PREUNIC

**5%**  
DESCUENTO  
Cosmética y Perfumería

**10%**  
DESCUENTO  
Juguetería

**10%**  
DESCUENTO  
Hogar

**10%**  
DESCUENTO  
Útiles Escolares

# CONVENIO MUTUALIDAD DEL EJÉRCITO Y AVIACIÓN E IACC



## Compatibilice estudios, trabajo y familia

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



# 25%

dscto.

En todos los programas de **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](http://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 2015

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



+D2

\* 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](http://manpower.cl)

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

Centro de Formación Técnica





## GANADORA DEL CONCURSO FOTGRÁFICO

“Me encanta que hagan este tipo de concursos. Además de todos los descuentos y beneficios, la Mutualidad nos permite a todos participar con actividades culturales. Eso es muy positivo, muchas gracias”.

- MARÍA ANGÉLICA QUEZADA  
GANADORA DE UNA ENTRADA DOBLE AL CINE



## ¡PARTICIPE GRATIS!

CON LA MUTUALIDAD GANAR ES MÁS FÁCIL!

1er Premio: Ocho (8) Giftcards de Salcobrand por \$25.000 cada una.

2do Premio: Diez (10) Giftcards de Supmercado por \$20.000 cada una.

3er Premio: Cinco (5) frazadas a repartir.

.....  
Concurso válido hasta el 17 de Julio 2015

MÁS INFORMACIÓN EN  
[WWW.MUTUALIDAD.CL](http://WWW.MUTUALIDAD.CL)



## ¡FELICIDADES!

¡Ellos son los ganadores de nuestros concursos!

### GIFTCARD SUPERMERCADO Victoria Cornejo, Santiago

“Me enteré de este concurso por la pagina web de la Mutualidad y aunque nunca me gano nada, decidí participar. A mí me parece maravilloso que impulsen este tipo de iniciativas, porque son un incentivo para estar más pendiente de los beneficios que tienen para nosotros. Estoy muy agradecida”.

### GIFTCARD SALCOBRAND Henry Muñoz, Osorno



“En el último tiempo me he enterado de todos los beneficios que tiene la Mutualidad para nosotros y me parece fantástico que hagan este tipo de concursos. En este momento me llega muy bien el premio, porque tengo que comprar algunos medicamentos para mi familia. Les agradezco que piensen en las necesidades de sus Asegurados de todo el país”.