



Número 7 / Año 3 / Marzo 2015





# Este verano Seguimos junto a Vistedes

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

















**Nuevos Convenios** 

Mutualidad celebra nuevos convenios en 4 Educación, Fitness y otros



Reportaje

Mutualidad visita a sus asegurados para explicar novedades en el Seguro Colectivo Voluntario



#### Destacado

Entrevista al Gerente General: "La

6 Mutualidad debe seguir su camino a la modernización"



#### Sabías que

Fundaciones Educacionales: La Historia detrás de los

estudiantes con mejor puntaje PSU

#### Comité Editorial:

GBA. Rodolfo Neira Neira, Gerente General; GDB. Jozo Santic Palomino, Gerente de Administración y Finanzas; CRL. Enrique Queirolo Bustamante, Gerente de Seguros; Juan Pablo Navarro Baeza, Gerente Comercial; CRL. Carlos Muñoz Jiménez, Gerente de Tecnologia; Victor Galvez Gallegos, Fiscal: Victor Salinas Rubio, Jefe Dento. Atención Remota y Marketina.

#### www.Benefis.cl

#### Palabras del Gerente General

Un nuevo año junto a nuestros Asegurados

En esta primera edición del año 2015 de nuestra Revista Mutualidad Solidaria, quisiera manifestarles nuestro deseo de incrementar la cercanía con Uds. Los indicadores al término del año 2014 nos reflejaron que fue un año muy positivo en este sentido, con más de 550 mil contactos, en el presente año queremos superar esa cifra.

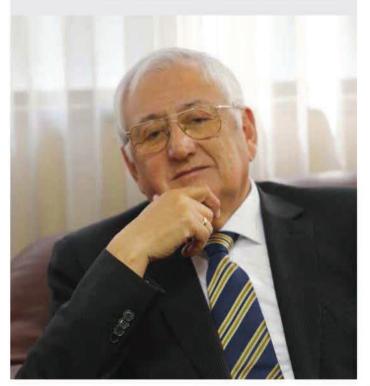
En los últimos meses, hemos tenido un gran número de Asegurados que han solicitado atención, ya sea visitando nuestras nuevas oficinas, accediendo al sitio web o llamando a nuestro Call Center. Este logro, que responde a un plan de modernización en los procesos de atención, nos tiene orgullosos e ilusionados, pues son cada vez más los Asegurados que acceden a nuestros préstamos, seguros y beneficios.

En la búsqueda permanente de poder satisfacer de la forma más amplia posible, hace pocos meses, el Consejo decidió reducir de 75 a 70 años la edad mínima para solicitar el beneficio económico. Del mismo modo, se han gestionado nuevas alianzas comerciales para acceder a descuentos en farmacias, librerías, y centros educacionales entre otros, a través del Círculo de Beneficios, que cada mes es más utilizado por Uds.

Estamos muy satisfechos del funcionamiento de nuestra nueva plataforma de atención al cliente, en los meses de diciembre, enero y febrero, en que hay normalmente una mayor concurrencia, permitió una atención más cómoda y expedita a nuestros asegurados. Esto se suma al exitoso proyecto del Módulo de Atención al Cliente en dependencias del Hospital Militar de Santiago, que desde este mes se va a replicar en el Hospital de la Fuerza Aérea.

Hoy solo me queda agradecer el profesionalismo del equipo que da vida a la Mutualidad, que tengo la certeza que tal como lo ha hecho en los últimos años, permitirá que en el futuro nuestra Corporación siga su camino a la modernización, siempre atentos a los requerimientos de los Asegurados, nuestra razón de ser.

GBA. Rodolfo Neira Neira, Gerente General.







## Confiaron en Nosotros





de descuento en el arancel anual.



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



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".





descuento en útiles escolares (excepto textos)



descuento en libros de lectura complementaria, por listas completas.

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





descuento en Carreras Profesionales.



descuento en Diplomados (18).

"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".





Valor promocional Verano



Valor promocional resto del año (sujeto a modificaciones por comportamiento estival o nuevas promociones).

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

Haga sus pedidos llamando al 600 600 6200 o en www.lipigas. cl y acceda a los siguientes descuentos.

and to the analysis from the analysis and the analysis are also and the analysis are analysis as well are the a



5 kg \$1.000

11

kg \$ 2.000

15

\$ 2.500

45

kg \$4.000

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



15%

descuento para compras durante febrero y marzo 2015

20%

de descuento en artel y 10% otras marcas (resto del año)

Para compras online en www.nacional.cl se accederá a un 10% de descuento adicional al publicado, incluyendo además despacho gratis en la Región Metropolitana (para regiones el despacho es a cargo del asegurado). Fuera de temporada (a partir del 1 de abril) el descuento es de un 5%

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





Compre dos cursos y le regalamos el tercero.



Descuento en programas complementarios (nivelación de matemáticas y ciencias) 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.



descuento en cosméticos.

\*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:





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 (Pablo Martínez) 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)

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





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





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



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).

<sup>\*</sup>Descuento válido por la compra de máximo 3 cilindros al mes por asegurado

<sup>\*</sup>Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones

<sup>\*</sup>Costos de despacho serán cargo del comprador

<sup>\*</sup> Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones\*.

<sup>\*</sup>Descuento no válido para textos escolares, catridges, resmas y lapicería fina\*.

<sup>\*</sup>Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones\*

<sup>\*</sup>Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones

<sup>\*</sup>Venta a regiones por internet



#### **Entrevista al Gerente General:**

# "La Mutualidad debe seguir su camino a la modernización"

El GBA Rodolfo Neira hace un balance de las novedades en infraestructura y beneficios que la Mutualidad desarrolló durante el 2014. También anunció la inauguración de un nuevo Módulo de Atención en el Hospital de la FACH.

Este 2014, la Mutualidad del Ejército y Aviación demostró con hechos su afán por modernizarse y estar en la vanguardia, tanto a nivel de procesos como de infraestructura.

La creación de un nuevo Módulo de Atención en el Hospital Militar, la oportuna llegada con Préstamos Catastróficos a los afectados por el terremoto en el Norte Grande e incendio en Valparaíso, y la rebaja en la edad para solicitar el Beneficio económico a partir de los 70 años, son parte de las iniciativas que se materializaron en estos últimos meses.

El Gerente General, GBA Rodolfo Neira, entrega su cargo este 2015 y antes de irse, realiza un balance de todos los logros y desafíos que deberá afrontar la Mutualidad. A continuación, sus palabras:

Usted ha manifestado que la Mutualidad está en un constante proceso de modernización. ¿Cuáles son las áreas que más se han desarrollado durante este año?

"En estos últimos dos años hemos puesto énfasis en un proceso de modernización integral, que responde al plan estratégico de nuestra Mutualidad. Si tuviera que destacar dos áreas que han crecido, serían las áreas comercial y tecnológica. De hecho se crearon y potenciaron la Gerencia Comercial y la Gerencia Tecnológica. La gestión de la Gerencia Comercial nos ha permitido comunicarnos de manera más eficiente con nuestros Asegurados, alcanzando una cifra récord de 550 mil contactos, ya sea porque visitaron nuestras oficinas o porque han utilizado alguna Plataforma Remota, como el Call Center o el sitio web. En cuanto al área de tecnología, estamos orgullosos de contar con soportes de última generación, tanto en nuestra infraestructura como sistemas, que cubren todas las necesidades de una Corporación moderna y que tienen holgura de crecimiento. Hoy en día, la Mutualidad cuenta además con un sitio de contingencia que garantiza la continuidad del negocio, vale decir, si pasara algo en nuestras instalaciones, tenemos respaldada externamente nuestra información".

Estos últimos años también se han creado nuevos beneficios, como los Préstamos Catastróficos o el Beneficio a partir de los 70 años. ¿Por qué se decide ofrecer estos productos?

"En forma permanente estamos buscando nuevos beneficios para nuestros Asegurados. De esta forma, y respondiendo a la contingencia o al gran número de solicitudes, surgieron productos nuevos tales como los Préstamos Catastróficos o la disminución de la edad para solicitar el Beneficio de los 70 años, que en lo que va de este año ha tenido una gran acogida. Vale destacar que la Mutualidad reaccionó muy rápido y de forma eficiente ante dos catástrofes que hubo en el país: el terremoto en el Norte Grande y el Incendio en Valparaíso. Creamos uno de los productos más económicos y convenientes del mercado, con el fin de ayudar a los nuestros. Esto demuestra que estamos siempre pendientes de las necesidades, ya sean permanentes o circunstanciales".

Este 2014 la Mutualidad también cambió su apariencia. Se



GBA Rodolfo Neira

remodelaron las oficinas ubicadas en Providencia y se construyó un moderno archivo. ¿Cuál es la razón de esta renovación?

"Nosotros estamos próximos a cumplir nuestros primeros 100 años de vida, y queremos esperar esta fecha con una gestión mucho más moderna y eficiente, que no solo beneficie a nuestros Asegurados, sino que también mejore las condiciones laborales de nuestro personal, que son una parte sustantiva de la Corporación. Atendiendo todo esto, levantamos un plan de infraestructura. Hoy en día tenemos una plataforma que es prácticamente el doble de la anterior y además concentra a todo el personal de la Gerencia Comercial, aumentando la eficiencia en la atención. Lo mismo se buscó con las Gerencias de Seguros y Administración y Finanzas. Además, creamos un archivo muy moderno. La Mutualidad honra sus convenios, tanto en préstamos como en seguros, por lo que requerimos tener un archivo de última generación. También tenemos un importante archivo digital con todos los trámites que se hacen en la Mutualidad".

Este año, la Mutualidad ha salido a terreno a través de la instalación de un módulo en el Hospital Militar y los recorridos por Chile que ha realizado la plana gerencial. ¿A qué responde este despliegue?

"Todas nuestras gestiones son para lograr un mayor contacto y cercanía con nuestros Asegurados. Hemos realizado charlas muy útiles a lo largo de todo el país, donde los Gerentes resuelven en detalle cualquier tipo de dudas sobre nuestros beneficios. También creamos el Módulo de Atención en el Hospital Militar, que abrió una nueva posibilidad a Asegurados que nunca habían podido visitarnos antes. Eso nos tiene muy contentos, por lo que en marzo de este 2015 decidimos inaugurar un módulo en el Hospital de la Fuerza Aérea".

Después de ocho años en la Gerencia General, usted deja la Mutualidad este 2015. ¿Qué balance podría hacer de su labor en la Corporación?

"Estos ocho años me dejan muy satisfecho y contento por varias razones. La primera es que ésta fue una etapa laboral muy satisfactoria, porque he podido, a través de esta organización, continuar cerca del personal de la Fuerza Aérea, mi institución de origen, y del Ejército, a quienes les guardo mucho aprecio. La labor que hace la Mutualidad a favor de sus Asegurados es muy valiosa y potente, y haber podido participar en ello es un gran orgullo.

En estos años, vi cómo la Mutualidad se desarrolló en todas sus áreas, que incluye modernización de procesos, sistemas y estructuras. Hasta el 31 diciembre de 2014, teníamos más de 50 mil préstamos por más de 90 mil millones de pesos, el doble de cuando yo llegué a esta Mutualidad. Esto es una muestra de nuestro crecimiento en todas las áreas. Puedo afirmar que la Mutualidad está en un muy buen pie, que le permite enfrentar el futuro con solvencia económica. Soy un agradecido del profesionalismo del equipo de la Mutualidad".

#### ¿Cuáles son los desafíos que deberá enfrentar la Mutualidad en el futuro?

"El desafío de la Mutualidad está muy bien definido en su visión. Nuestra Corporación tiene que seguir en su camino de modernización para ser la mejor opción crediticia y de aseguramiento para el personal del Ejército y la Fuerza Aérea de Chile".

## Mutualidad visita a sus Asegurados para explicar novedades en el Seguro Colectivo Voluntario

Víctor Salinas, Jefe de Dpto. Plataforma Atención Remota y Marketing, y Carlos Muñoz, Gerente de Tecnología, nos cuentan los cambios en el beneficio económico que pueden solicitar Asegurados de 70 o más años.

En diciembre recién pasado, la Mutualidad efectuó un cambio en el Protocolo de Beneficios Sociales. Hasta entonces, todas las personas que tenían contratado su Seguro Colectivo Voluntario y quisieran solicitar este Beneficio Económico, necesitaban tener mínimo 75 años de edad para hacerlo. Ahora, en cambio, los Asegurados pueden solicitar el Beneficio desde los 70 años.

A pocos meses de su implementación, ha crecido el número de Asegurados que solicitan el beneficio. Un grupo decide hacerlo por alguna necesidad económica, mientras otros, para disfrutar de un viaje o comprar un vehículo.

Víctor Salinas, Jefe de Dpto. Plataforma Atención Remota y Marketing, explica que los mismos Asegurados solicitaron rebajar la edad mínima del beneficio. "Antiguamente, solo estaba contemplado para personas de 75 años o más, sin embargo siempre había Asegurados de 70 o 71 años que llegaban preguntando si habían excepciones a esa edad. Por lo que el Consejo evaluó la situación y resolvió bajar la edad", asegura.

Para difundir estos cambios, la Mutualidad realizó un importante despliegue de su plana gerencial por distintas ciudades del país. El objetivo era organizar charlas informativas y conversar con los interesados en el beneficio.

"En casi 20 ciudades del país, incluido Santiago, se visitaron distintos Círculos de Retirados, convocando a todos los Asegurados en retiro que quisieran asistir. En total, asistieron cerca de 1. 500 personas. Estamos contentos con la recepción y muy agradecidos de ellos, porque nos permiten mantener informados a los asegurados que, por su condición etaria, necesitan un trato más directo", agrega el Jefe de Marketing.

En las charlas, los gerentes se encargaron de explicar en detalle cómo funciona el beneficio. "El énfasis estuvo en aclarar que las personas que soliciten el beneficio económico siguen siendo Asegurados de la Mutualidad. Se hace un endoso a la póliza que reduce el monto de la suma asegurada y de la prima, pero no están renunciando al Seguro Colectivo Voluntario, por lo que mantienen el acceso a todos los préstamos, convenios y beneficios entregados por la Corporación", explica Víctor Salinas.

#### **EL DESPLIEGUE EN TERRENO**

Carlos Muñoz, Gerente de Tecnología, formó parte de las comisiones que la Mutualidad envió a distintas partes de Chile durante noviembre de 2014.

"Como Gerente del área tecnológica, lo que conozco en detalle son los distintos sistemas informáticos y soporte que maneja la Mutualidad. Por eso, para mí fue sumamente enriquecedor conocer en detalle los distintos productos de la Corporación para luego integrar las comisiones que lo difundieron. Además, fue una oportunidad para reencontrarme con el Ejército, mi institución de origen", indica.

La Serena, Valparaíso, Concepción y Chillán son las ciudades donde el Gerente de Tecnología expuso sobre el nuevo Seguro Colectivo Voluntario. "Ante todo, me sorprendió el alto poder de convocatoria



Actividades en terreno

que tiene la Mutualidad entre los Asegurados en condición de retiro. En los Círculos de Retirados a los que asistimos, comentaban en general los Asegurados, que ante cualquier llamado que ellos hacían, la convocatoria nunca llegaba a más del 40% de sus miembros, sin embargo cuando la Mutualidad los convoca por intermedio de sus respectivas directivas, la asistencia superó el 90% en varias ciudades", asegura Carlos Muñoz.

Antes de realizar los viajes, los gerentes se capacitaron y estudiaron sobre las novedades del Seguro Colectivo Voluntario. "En lo particular, me instruí sobre los distintos beneficios que otorga la Corporación. Luego en terreno las charlas expositivas duraban cerca de dos horas, donde primero se les hacía una presentación y luego pasábamos al diálogo, por lo que era importante responder a todo tipo de dudas que tuvieran los Asegurados", explica.

### Después de haber integrado esta comisión, ¿qué experiencia recoge del trabajo en terreno?

"Es emotivo ver como la Mutualidad logra llegar a muchos asegurados con problemas y el nivel de solución que se les puede brindar, razón por la cual se van agradecidos luego de la charla y se despiden en forma muy afectuosa del personal que integró la comisión. Asimismo se dan cuenta que para la Mutualidad no son uno más, sino que sus problemas y necesidades son realmente atendidos. En lo personal, el desafio se acrecienta en el área que me desempeño ya que por intermedio de la tecnología puedo impulsar proyectos que permitan a los asegurados, en especial aquellos de guarniciones lejanas, poder acceder a los servicios y productos de nuestra Corporación, facilitando cada vez más el acceso a nuestra plataforma por intermedio de Internet.

Finalmente exponer que en el año que llevo en esta Corporación, ha resultado inspirador poder desarrollar mi labor y trabajar con el compromiso de poder aportar a esta Corporación en su misión de compromiso con los Asegurados".



#### **Fundaciones Educacionales:**

# Las historias detrás de los estudiantes con mejor Puntaje PSU

Santiago Piraino e Ignacio Huerta estudiaron en los colegios Alcázar y Tantauco, respectivamente. Ambos obtuvieron resultados destacados en la Prueba de Selección Universitaria y ahora nos cuentan sus experiencias.

Los colegios Alcázar y Tantauco, pertenecientes a las Fundaciones Educacionales del Ejército y Fuerza Aérea, respectivamente, gozan de prestigio nacional por la calidad de su educación y los valores que promueven.

El primero de los establecimientos mencionados cuenta con 20 años de trayectoria y fue creado por la Fundación Alcázar, una institución sin fines de lucro creada para otorgar educación de excelencia a los hijos del personal militar.

El estudiante Santiago Piraino Moratorio, de 18 años, egresó este 2014 del Colegio Alcázar y obtuvo un puntaje destacado en la Prueba de Selección Universitaria (PSU): en Matemáticas sacó 733; en Lenguaje, 783; y en Historia, 737.

"Me preparé durante todo el año con Pre Universitario y con las clases del colegio, que me sirvieron mucho. Yo estoy súper agradecido de mis profesores, porque viví un tiempo en Ecuador y me costó un poco con algunas materias, como historia de Chile, por ejemplo", cuenta el alumno.

Al igual que el 70% de sus compañeros, Santiago es hijo de un funcionario del Ejército. Su padre, el Coronel (R) Max Piraino, está orgulloso de su hijo que desde este mes estudiará Ingeniería Comercial en la Universidad Adolfo Ibáñez.



Santiago Piraino Moratorio



Ignacio Huerta Cossio

"En el colegio te enseñan muchos valores, como el compañerismo, responsabilidad, respeto, puntualidad, etc. Ahí aprendí a ser metódico con los estudios y creo que es algo que debería conservar en la universidad", explica el estudiante.

Por otro lado, la Fundación Arturo Merino Benítez creó en 1993 el Colegio Tantauco, ubicado en la comuna de El Bosque, con el propósito de entregar educación y cultura a los hijos de funcionarios de la Fuerza Aérea.

Ignacio Huerta Cossio, de 18 años, egresó de este establecimiento el 2014. Su rendimiento en la PSU fue destacado para su colegio, pues obtuvo 755 puntos en Lenguaje, 756 en Matemáticas, 683 en Historia y 711 en Ciencias.

"Todo el año me preparé haciendo ensayos y guías. Para las pruebas de Matemáticas y Ciencia estudié mucho. Me parecía que lo mejor era analizar los ejercicios y no solo resolverlos, por eso me dediqué mucho. Para Lenguaje e Historia no me preparé, pero la clave está en concentrarse", explica el joven.

El futuro estudiante de Ingeniería en la Universidad de Chile es, al igual que el 55% de sus compañeros, hijo de un funcionario de la Fuerza Aérea, el Suboficial Gabriel Huerta.

"Hace dos años, cuando tuve que escoger los electivos, me di cuenta que me gustaban las Matemáticas y Física, y mi meta siempre fue llegar a la Universidad de Chile, así que estoy muy contento con mi resultado", concluye.

#### Recreación en todo el País

Con el fin de satisfacer la recreación y esparcimiento de la familia militar, el Comando de Bienestar del Ejército, tiene a lo largo del país 31 instalaciones recreacionales, las que brindan un lugar cómodo y acogedor para vivir un descanso reparador.

Para acceder a ellas, el personal en servicio activo del Ejército aporta al Sistema de Bienestar (SISBIE) el 1% del subtotal imponible del sueldo, mientras que el personal en condición de retiro el 1% del total de su pensión. Este 1%, se reajusta anualmente de acuerdo al IPC.

Los integrantes de la institución, que deseen reintegrarse al SISBIE podrán realizarlo SIN NINGÚN COSTO. Normalmente, se debe pagar 10 UF, según la CARPRO edición 2013, Cartilla (CAP-03003), "Normas Generales de Funcionamiento del Sistema Recreacional del Ejército".

Las reservas para temporada baja (15 de marzo al 15 de diciembre), se efectúan en la sección reservas y/o en la instalaciones recreacionales en forma personal, telefónica y/o a través del correo electrónico.

Para temporada alta (15 de diciembre al 15 de marzo), se debe postular a través del sitio web (www.bienestarejercito.cl) o en la sección reservas, desde la segunda quincena de octubre y hasta la primera quincena de noviembre de cada año. Se excluye de estas temporadas el centro recreacional Farellones.



HOTEL MARINA PUNTA VERDE (OFICIALES)

Dirección: Bahla Skorpios, lote Nº2, El Estero S/N, Las Cabras

Teléfono: 722900005- 97420223.



CABAÑAS HORNITOS I (OFICIALES) Y CABAÑAS HORNITOS II (CUADRO PERMANENTE)

Dirección: Av. Hornitos S/N, Antofagasta.

Teléfono: 64682515



#### 70 años al servicio del personal y su familia: Conozca el trabajo del Bienestar FACH en su aniversario

En la década de los 40, bajo el liderazgo del Comandante en Jefe GBA Manuel Tovarías Arroyo, se dio vida al Departamento de Bienestar Social, que tuvo como primer jefe al Comandante Luis Bravo Jofré y como primer profesional a la trabajadora social Eliana Amenábar Castro.

Con este grupo de trabajo se dio inicio a la historia de una división que se ha desarrollado en post de brindar apoyo en el área jurídica, educación y cultura, junto con modernos centros recreacionales y convenientes alianzas comerciales.

Actualmente, la División se encuentra en la Base Aérea El Bosque, en el edificio Comando de Personal, y su jefe es el General de Brigada Aérea (AD) Rodrigo Alarcón Novas, quien asumió en diciembre de 2014.

Este 2015 que recién comienza, el desafío se centra en elevar los estándares con los que ya se está trabajando, todo para entregar a nuestros beneficiados lo mejor del equipo de trabajo.

Es por ello que se han implementado mejoras estructurales en los diferentes Centros Recreacionales de la institución, como también en los Jardines Infantiles a lo largo del país; se ha trabajado en nuevos acuerdos en el área educacional, comercial y asesoría financiera, se han generado nuevos canales de comunicación con nuestros públicos, se han mantenido y mejorado las relaciones actuales con nuestros colaboradores, como también apoyamos las artes tanto folklóricas como doctas



Actividades Bienestar FACH



Se les invita a conocer más de la División de Bienestar



## Comprometidos con la educación de su grupo familiar

La Mutualidad ofrece dos tipos de Préstamos para la Educación Superior: Complementario o con Cargo al Desahucio. Conozca los requisitos y diferencias, junto con la experiencia de nuestros Asegurados.

La Mutualidad del Ejército y Aviación tiene consciencia de la carga económica que significa tener a uno o más hijos en la universidad. Por tal razón, tenemos un Préstamo para la Educación Superior, destinado a financiar la totalidad o gran parte del arancel anual de una carrera.

Existen dos tipos de préstamos destinados a la educación: Complementario o con Cargo al Desahucio. El primero se otorga a Asegurados con Seguro Colectivo Obligatorio o Voluntario vigente, y se caracteriza por ser cancelado en cuotas de hasta 72 meses, que no superen el 25% de su renta líquida.

La segunda modalidad es otorgada a Asegurados en servicio activo con Seguro Colectivo Obligatorio vígente, que cuente con 28 años o más de servicio a la institución y tenga derecho a pensión y desahucio a través de CAPREDENA. En este caso, tal como su nombre lo indica, el préstamo se descontará al momento de su retiro.



El asegurado Tirso Morales



El asegurado James Russel

En ambos casos, al momento de ser aprobado su préstamo, la Mutualidad le entregará un cheque a nombre de la universidad o instituto, razón por la que usted puede optar a rebajas por el pago al contado en las respectivas casas de estudios.

Para solicitar este beneficio, puede acercarse a las oficinas de la Mutualidad o enviar los documentos vía correo postal. "Para mí, que vivo en Iquique, fue muy fácil hacer los trámites por correo postal. En la Mutualidad me indicaron qué papeles tenía que enviar, fui a Notaría y los mandé. En menos de una semana tenía mi cheque de vuelta. Llevo tres años solicitando el préstamo y es cada vez más ágil el servicio", declara el señor Tirso Morales, Suboficial del Ejército.

"Buscando la página web de la Mutualidad supe que podía acceder a este préstamo. Consulté directamente y me dijeron que si tenía más de 28 años de servicio podía optar a un préstamo con Cargo al Desahucio. Eso me servía mucho, así que mandé todos los documentos por correo postal y mi préstamo salió aprobado. Ahora mi hija estudia Pedagogía en Educación Diferencial en la Universidad Bolivariana, sede Iquique", agregó el Suboficial Morales.

Algo parecido le ocurrió al señor James Russell, quien actualmente está retirado del Ejército. Se enteró de este préstamo hace tres años, cuando uno de sus cinco hijos entró a la universidad. Hoy, con tres jóvenes en la educación superior, ha pedido el préstamo por tercera vez consecutiva. "En la Mutualidad me dieron la opción de enviar mis documentos vía correo postal y luego de dos días tenía el cheque, fue muy cómodo y expedito ese proceso. Como estoy retirado, me descuentan mensualmente una cuota muy conveniente. Con este beneficio no se hace tan duro pagar los aranceles, estoy muy agradecido", explica el Asegurado.

Por su parte, el Suboficial de la FACH Marcelo Rojas solicitó el mismo préstamo para financiar su último año de Ingeniería Comercial en la Universidad Arturo Prat. "A mis 47 años me pareció que debía invertir en mi educación. La Mutualidad le entrega una ayuda eficiente para el personal que tienen aspiraciones de capacitarse y sus hijos, eso se agradece muchísimo", afirmó.

# Beneficio Económico para asegurados de 70 años o más

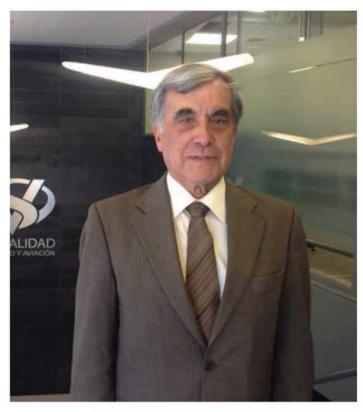
Con la intención de apoyar económicamente a los Asegurados en retiro, la Mutualidad mantiene un beneficio que consiste en la entrega, por una sola vez, de un monto en dinero de libre disponibilidad, para lo cual es necesario que el asegurado voluntariamente modifique su situación en el Seguro Colectivo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

Desde diciembre del año pasado, la condición para solicitarlo es tener 70 años cumplidos y no 75, como se requería antes. Como consecuencia de este cambio, ha crecido el número de Asegurados que realizan sus trámites para solicitar este beneficio.

A principios de enero, el señor Ricardo Contreras Fuentes, General de Brigada (R) del Ejército, se acercó hasta las remodeladas oficinas de la Mutualidad en Providencia y, según cuenta, le informaron que podía solicitar su beneficio económico.

"Me pareció tan oportuno este beneficio, demuestra que la Mutualidad se preocupa por los requerimientos y necesidades de sus Asegurados", comenta el señor Contreras, quien asegura que tras recibir la alentadora noticia comenzó a tramitar la solicitud.

El Asegurado cuenta que le bastó con acercarse en dos oportunidades a las oficinas de la Mutualidad. "Yo tengo la suerte de estar en Santiago, pero también me informaron que las personas de regiones podían solicitarlo a distancia, lo que me parece un servicio de excelencia", agrega el General en retiro.



Ricardo Contreras Fuentes, General de Brigada (R) del Ejército

"Además, es un servicio muy ágil, muy rápido. Pasaron menos de dos semanas y tenía el dinero en mis manos. Afortunadamente, yo voy a poder guardar el dinero y ocuparlo. Sin embargo, es un beneficio que puede sacar de apuros en momentos difíciles, eso se agradece", afirma el Asegurado, de 74 años.







¿SABÍA UD. QUE TIENE DESCUENTO PARA ENTRENAR Y ESTAR EN FORMA?



DESCUENTOS PAGO DIRECTO - MUTUALIDAD DEL EJÉRCITO Y AVIACIÓN

CONTÁCTESE CON EL ENCARGADO DE CONVENIO DE SU EMPRESA Y SEA PARTE DE LA CADENA DE GIMNASIOS MAS GRANDE DEL PAÍS CRISTIAN INSAMI FIGUEROA - EJECUTIVO EMPRESAS CORPORATIVAS CONVENIO 1@PACIFICCLUB.CL - TEL: 25208009 - 94802940

WWW.GIMNASIOPACIFIC.CL



# Juntos somos mas!

#### 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 SCL	
	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	\$394.615.765	28	\$13.388.574	1152	\$445.853.300	37	\$37.747.160	402	\$37.297.659

#### Mejoramos los montos de descuento en Lipigas

Mes	Cilindros Vendidos			
Julio	3.191			
Agosto	3.512			
Septiembre	3.885			
Octubre	4.281			
Noviembre	4.916			
Diciembre	5.553			
Total	25.338			

Más de 25.000 cilindros vendidos durante segundo semestre 2014

#### Tasas de uso convenio PreUnic

Año	Mes	Usos	Run Únicos
	May	3.474	1.829
	Jun	3.372	1.709
	Jul	3.505	1.803
	Ago	3.638	1.897
2014	Sept	3.602	1.851
	Oct	3.444	1.782
	Nov	3.377	1.819
	Dic	3.178	1.660
	Total:	27.590	8.506

Preunic: Más de 20.000 descuentos entregados y más de 1.800 beneficiados mensuales en segundo semestre de 2014

#### Beneficio para asegurados de 75 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			

En 2014 se registraron más de 550 beneficios otorgados

#### Tasas de uso convenio SalcoBrand

Año	Meses	Usos	Run Únicos
	Ene	18.962	7.093
	Feb	17.931	6.932
	Mar	22.166	8.467
	Abr	40.941	10.953
	May	43.181	11.584
	Jun	43.431	11.494
2014	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
	Total	452.489	43.690

Salcobrand:
Durante 2014
se registraron en
promedio, más de
10.000 beneficiados
cada mes

# Felicitaciones de nuestros asegurados

"Quiero felicitarlos por los cambios que se han efectuado, en relación a la infraestructura y al Círculo de Beneficios, de los cuales estoy gratamente sorprendido. Tiempo atrás se me efectuó una encuesta, donde mencioné los problemas en la atención al público (demoraba 1 a 2 horas) y sugerí la creación de otros tipos de beneficios. Es agradable descubrir los cambios que en esos puntos se efectuaron. Ahora mi trámite no duró más de 30 minutos y ya he usado algunos beneficios que me recomendaron. Felicidades por todos sus logros y sepan que es reconfortante ser escuchado por la institución. Estoy orgulloso de pertenecer a la Mutualidad. Muchas gracias por todo".

"Por intermedio de la presente, deseo expresar mis agradecimientos a la Mutualidad del Ejército y Aviación y al personal que trabaja en ella, por la forma expedita de atención que me fue prestada al entregarme una ayuda mortuoria por fallecimiento de mi señora esposa. Me llegó a La Serena. A todos ustedes, muchas gracias".

SR. SAMUEL NAVARRETE YÉVENES.

SR. RAÚL CAMPILLAY ESPINOZA.



## Nuestros asegurados tienen más bienestar **en sus vidas**

Disfrute todos los beneficios del convenio Mutualidad del Ejercito y Aviación -Salcobrand

Acceda a estos Descuentos Exclusivos sólo presentando su Cédula de Identidad





Recetario Magistral 20% octo.



Medicamentos de marcas
12% dcto.

Cluny 10% dcto. Belleza, perfumeria y cuidado personal 5 % dcto.



No se automedique. Descuentos aplicables durante la vigencia del Convenio. Sóto para asegurados de Mutualidad del Ejéroto y Aviación, presentando su ROT al momento de la compra. Precios entajantes sóto para los productos indicados y códigos asociados. Escluye medicamentos encológicos: immunilógicos, de medicina reproductiva y vacunas. Descuentos no acumulables con otros convenios, ofertas, promociones y descuentos. Venta sujeta a las condiciones samitarias de venta.







## LO BUENO PUEDE DE SER MEJOR

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

#### **DESCUENTOS POR CILINDROS**



**5** KG.

**11** KG.

100 s2.500

**15 kg. 45 kg.** 

s4.000

ARA QUE TODOS LOS ASEGURADOS PUEDAN SEGUIR CONFIANDO EN LOS QUE MÁS SAREN DE GAS

Para hacer válido el descuento, debe llamar al 600 600 6200 dar tu RUN o indicar que pertenece a la Mutualidad del Ejército y Aviación.

Descuento válido por tres descuentos al mes, uno por compra. No acumulable con otros descuentos o promociones. Descuento se verá reflejado en la entrega del producto.











## **CONVENIO MUTUALIDAD DEL EJÉRCITO Y AVIACIÓN E IACC**





#### Compatibilice estudios, trabajo y familia

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



En todos los programas de Carreras Técnicas y Profesionales

En sus programas de Diplomados

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



ADMISIÓN

- \*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** 

Beneficios especiales para todos los asegurados de



 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



SEDE CENTRAL: Estados Unidos 291, Santiago

Mall Plaza Vespucio, La Florida. Metro Bellavista de La Florida.

Call Center: (02) 2280 5500 • (f) /admisioncftmanpower

Centro de Formación Técnica



## Entreténgase con su Mutualidad

## Sudoku

El objetivo del Sudoku es rellenar todas las casillas vacías con números del 1 al 9.

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

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

ESCOLARES 2015

NUEVOS AMIGOS

al colegio





ADICIONAL POR COMPRAS

EL CONVENIO QUE MUTUALIDAD DEL EJÉRCITO Y AVIACIÓN

JUNTO A NACIONAL LIBRERÍA TIENEN PARA USTED.















#### CONVENIO TEMPORADA ESCOLAR

- Textos escolares a precio editorial.
- DESPACHOS
- REGIÓN METROPOLITANA Despacho gratuito sobre \$50.000, según disponibilidad.
- OTRAS REGIONES Cargo por envío.
- •FACILIDADES DE PAGO
- 4 cheques 0, 30, 60 y 90 días, precio contado.
- Tarjeta bancarias 3 cuotas sin interés.

DESCUENTO **ÚTILES ESCOLARES** 

ATLAS, DICCIONARIO Y

LECTURA COMPLEMENTARIA

Gracias por su Preferencia!



Av Pedro de Valdivia 16, Providencia, Teléfono 2231 9000 - Fax 2231 9915 Email: ventas@librerialuces.cl Web: www.librerialuces.cl

- COMO OBTENER EL CONVENIO DE ¡SU LISTA LISTA!
- Enviar lista a ventas@librerialuces.cl .
- Entregarlas o adquirirlas directamente en nuestra tienda Av. Pedro de Valdivia 16. Esq. Providencia.
- Teléfono: (56 2) 22319000
- Fax: (56 2) 22319915
- AL PREPARAR SU LISTA PUEDE INCLUIR O ELIMINAR **ARTICULOS (LISTAS A MEDIDA)**

BENEFICIO VÁLIDO HASTA EL 15 DE MARZO.



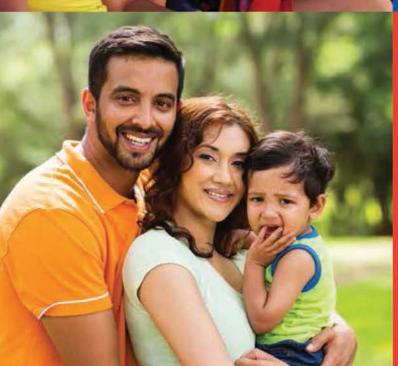


## iCOMPARTA A SU MUTUALIDAD ESTE VERANO!

Mándenos la mejor foto de su verano y participe por una de las 50 entradas dobles al cine. Envíenos su foto a mail:

concursoverano@benefis.cl

Concurso válido hasta el 30 de Abril 2015



## IPARTICIPE GRATIS! CON LA MUTUALIDAD GANAR ES MÁS FÁCIL!

1er premio: 1 Giftcard Salcobrand por \$25.000.

**2do premio:** 1 Giftcard Supermercado por \$20.000.

**3er premio:** 1 Mochila.

Concurso válido hasta el 30 de Abril 2015

Más información en www.mutualidad.cl



## iFelicidades!

## ¡Ellos son los ganadores de nuestros concursos!

#### Giftcard Salcobrand María del Pilar Godoy, Coquimbo.

"Yo me enteré del concurso leyendo la revista en el computador, siempre lo hago. Me da mucho gusto tener la posibilidad de participar y acceder a beneficios como comprar con descuentos en la farmacia, sobretodo gente de la tercera edad como yo, que necesitamos medicamentos con mayor frecuencia. La verdad es que me agrada mucho la gestión que realiza la Mutualidad."

#### Giftcard Supermercado Eduardo Canales, Arica.

"Yo supe del concurso por la revista, mi señora me dijo que participara y lo hice. En realidad es la primera vez que participo y me pone muy contento haber ganado. Los beneficios de la Mutualidad son realmente buenos".

#### Toalla de Playa Gabriel Saavedra, San Joaquín.

"La verdad es que tengo muy mala suerte y nunca gano nada, pero leyendo la revista de diciembre decidí participar igual. En realidad esta es una excelente noticia y creo que es una muy buena iniciativa la de premiar a los asegurados. Estoy muy agradecido de la Mutualidad".