



1^{er}
ANIVERSARIO
CIRCULO DE
BENEFICIOS

www.mutualidad.cl

DESTACADOS

.....
Entrevista al Presidente
de la Mutualidad

REPORTAJES

.....
Parada Militar
en la Escuela de Suboficiales

BENEFICIOS

.....
Nueva Asistencia
SALCOBRAND

Círculo
de Beneficios



✓ Préstamos y seguros convenientes

✓ Regalos y Sorteos

✓ Beneficios para Personal activo y en retiro

✓ Descuento en Farmacia y Otros

En este 18 Seguimos junto a Ustedes

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





MUTUALIDAD
DEL EJÉRCITO Y AVIACIÓN

MUTUALIDAD
Solidaria



Destacado
."Entrevista al
Presidente del
Consejo".

6



Reportaje
."Entrevista al
Gerente
Comercial."

8



Sabías que
Bienestares
(Ejército y Aviación)
Residencias Universitarias.
Fondos Solidarios.

10



Entrevista
Parada Militar
de ayer y hoy.

12

Palabras del Gerente General

Mes de Aniversario

En esta quinta edición de la revista Mutualidad Solidaria correspondiente al mes de Septiembre, celebramos el primer año de vida de esta revista y del Círculo de Beneficios, ambos proyectos apoyan los objetivos del Plan Estratégico de la Mutualidad.

Al efectuar una evaluación de estas iniciativas, sólo podemos hacer un positivo balance, pues logramos mantenerlos cada día más informados de los productos y servicios que ofrece la Mutualidad.

La revista perseguía estar más cerca de todos ustedes, constituyéndose en un nuevo canal de información que se suma a nuestra página web, el Call Center, las cartas y los folletos informativos. Vuestra respuesta ha sido muy positiva y eso nos llena de satisfacción.

Conjuntamente se implementó el Círculo de Beneficios, que mediante alianzas estratégicas persigue ayudar a nuestros asegurados a satisfacer diversas necesidades de formas más económicas. El resultado lo podemos calificar de excelente, pues su uso superó nuestras expectativas.

Empezamos con entusiasmo el segundo año de estos dos proyectos y pretendemos seguir informando en la revista de nuevas iniciativas que vayan en beneficio de nuestros asegurados, que es lo que mueve nuestro accionar diario.

Finalmente, les deseamos unas felices Fiestas Patrias, que tanto alegran nuestros corazones con los sonos de las bandas, el cielo lleno de volantines y especialmente por su profundo significado de ser un país libre y pujante.

GBA. Rodolfo Neira Neira, Gerente General.



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



Sólo 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.



5 KG \$700. **11** y **15** KG \$1.200. **45** KG \$2.500.

Descuento válido por la compra de máximo dos cilindros al mes por asegurado

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

Costos de despacho serán cargo del comprador



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



10% descuento todo el año.

Descuento también válido para compras online (www.nacional.cl) con despacho a todo Chile.

**Para hacerlo efectivo, debe enviar un correo electrónico con el pedido y solicitar el descuento al siguiente mail: veronica.castro@nacional.cl.*

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

**Descuento no válido para compras de cartridges, resmas y lapicería fina*.*



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



13% descuento en bicicletas Bianchi.

12% descuento en bicicletas GT.

14% descuento en accesorios.

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*.*



Sólo 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*.*



Sólo 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.



Sólo 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:



20% descuento en toda la tienda y en despacho a regiones.

Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones.

Costos de despacho serán cargo del comprador



Ruy Barbosa .cl

AutoSport
rpm

Sólo 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 su cotización a los siguientes números; 2 26232321 ó al siguiente mail: pmartinez@ruybarbosa.cl (Pablo Martínez) - ventas@ruybarbosa.cl (Eduardo Jara)

6,5% descuento en cualquier auto Honda, comprado en AutoSport.

Para compras en regiones, se deberá solicitar los descuentos y su cotización a los siguientes números; 2 29541000 ó al siguiente mail: nzamorano@rpm.cl (Nicolás Zamorano) - ventas@ruybarbosa.cl (Eduardo Jara)

Descuento no acumulable con otros descuentos o promociones. Para hacer efectivo el descuento, se deberá solicitarlo a los números y correos indicados (Santiago y Regiones).



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



25% Plan solución individual

38% Plan preferente solución individual

25% Plan solución familiar (especial)

34% Plan solución familiar preferente

21% Plan posición Columbario

42% Plan preferente Ánforas / Columbario

Para hacer efectivo el convenio se debe contactar con: Sr. Ricardo Conejera Salas / Jefe de ventas e-mail: rconejera@trinidadrecoleta.cl, Teléfono de contacto: 2 2 3741445 / 75396949

* descuento no acumulable con otros descuentos o promociones.

* descuento no acumulable con otros descuentos o promociones.



Sólo 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 tres cuotas. (al día, 30, 60, documentado).

10% descuento en cinco cuotas. (al día, 30, 60, 90, 120 días, documentados).

Para hacer efectivo el convenio en Santiago o en Regiones, los descuentos deberán ser solicitados a Maria Soledad Botto, **Teléfonos de Contacto: 22 7377049 - 22 7371663 - 90894347**

Descuentos no aplicables para servicios contratados solo por el valor de la cuota IPS y/o AFP.

Los descuentos deberán ser solicitados al momento de contratar el servicio funerario.



MUTUALIDAD
DEL EJÉRCITO Y AVIACIÓN

Entrevista al Presidente del Consejo Directivo:

“Nuestros asegurados son lo más importante para la Mutualidad”

• GDD Alfredo Ewing Pinochet

Actualmente, La Mutualidad del Ejército y Aviación cuenta con 102 mil asegurados, de los cuales el 60% corresponde a personal activo y el 40% restante a personal en retiro. La importancia de nuestros asegurados nos ha hecho incrementar nuestros esfuerzos en; conocer sus necesidades, tratar de satisfacer sus requerimientos, e informar oportunamente a todos los asegurados.

Desde hace exactamente un año, en la primera edición de esta revista, el Presidente del Consejo, GDD Alfredo Ewing Pinochet, vuelve a dirigirse a ustedes para contarles los esfuerzos que ha hecho la Mutualidad y los desafíos para este 2014. A continuación, las declaraciones del General Ewing:

La Mutualidad del Ejército y Aviación (MEAV) está pronta a cumplir 100 años de existencia. ¿Cuál es la “razón de ser” de la Corporación?

Los esfuerzos de la MEAV están centrados en los asegurados, como Objetivo Estratégico Especial. Ellos son la esencia, la razón por la que fue creada la MEAV, por eso queremos lograr un alto nivel de conocimiento, satisfacción y fidelidad de los asegurados. De ahí el desafío de generar nuevas acciones tendientes a lograr esta comunicación.

La MEAV es una Corporación sin fines de lucro, no obstante tiene que mantener solvencia para cumplir con las obligaciones generadas por los seguros.

¿Cuál es el plan para incrementar dicha solvencia establecido por el Consejo?

Dentro de la misión se fijan los estatutos, una de las tareas es generar excedentes que incrementen el patrimonio. Para ello se diseñan políticas, de estrategias de seguros y otras prestaciones, como también acciones que permitan una administración eficiente. Tenemos una actitud conservadora, que minimiza el riesgo y permite garantizar recursos financieros suficientes para cumplir con el pago de las pólizas en el tiempo y, a la vez, generar reservas y solvencia. Nuestras prestaciones, préstamos y beneficios, no sólo tienen condiciones preferentes, en términos de requisitos sino que también son otorgados con rapidez y prontitud en la operación y aprobación, y también cuentan con una de las tasas de mercado más bajas y convenientes. Contamos con una administración ética, proba y eficiente, centrada en nuestros asegurados, basado en un equipo multidisciplinario, altamente profesional, con sistemas y procesos actualizados, que nos permiten mantener una posición financiera sólida y servir a nuestros asegurados, servicio que está en el alma del personal de la Mutualidad, a quienes reconocemos su esfuerzo y dedicación.

Tal como Usted plantea, la esencia de la Mutualidad son los asegurados. ¿Cómo lo han hecho para generar un vínculo con ellos y escuchar sus necesidades?

Entre junio y julio del año 2013 se realizó un estudio de posicionamiento de marca y otro de conocimiento, lo que nos permitió determinar las principales necesidades de nuestros asegurados, y su opinión respecto de la



Corporación. Para ello, se utilizó entre otras informaciones las recabadas por; el Presidente, los Consejeros representantes del personal en condición de retiro, el Gerente General y los Gerentes, quienes fuimos capaces de desplegarlos y trasladarnos por todo Chile durante ese año, generando 55 reuniones que se sumaron a las que hacen los Delegados Comerciales. Este trabajo en terreno tenía un doble propósito; por una parte, informar de los diferentes servicios, productos y beneficios que otorga la Mutualidad, y por otra, recoger, constatar y escuchar en terreno las otras necesidades de nuestros asegurados. Este esfuerzo fue tan profundo que logramos contactarnos con muchos de los Círculos de Oficiales y Suboficiales, así como con el personal activo del Ejército y Fuerza Aérea. Independiente de lo distante o del tamaño de la localidad, tratamos de llegar a casi todos los destinos, ahí estuvimos y lo valioso para esta Administración, fue ser capaces de concretar y recoger en terreno toda esta experiencia y requerimientos, que difícilmente pueden ser replicables en otro tipo de instituciones (Ver Cuadro 1 y 2).

¿Cuáles son los mecanismos que emplea la Mutualidad para mantener informados a los asegurados?

El Consejo ha tomado como una tarea estratégica el establecer una comunicación directa con nuestros asegurados. En este sentido, se ha hecho un esfuerzo en varios tipos de vinculación y cercanía, de ahí el lanzamiento del “Círculo de Beneficios”, el Sitio Web e incluso esta misma revista. Estamos aumentando la fidelización y cumpliendo con la tarea de mantenerlos informados, a través del envío de cartolas, certificados, correos electrónicos, trípticos y cartas informativas. Sin embargo, pese a éstos logros, tenemos un sinnúmero de desafíos, tales como:

I. Que la información llegue oportunamente, de modo que los asegurados no pierdan y usen los beneficios y que podamos satisfacer necesidades de préstamos y/o de seguros.

II. Dada las características de nuestra cartera de seguros, que se encuentra distribuida en las más diversas localidades, uno de nuestros desafíos es lograr que los asegurados puedan acceder a esta información, mediante los distintos canales que ha dispuesto la Mutualidad, con oportunidad y certeza.

III. Comunicarnos con nuestros asegurados en condición de retiro es muchísimo más difícil, por lo que hemos puesto énfasis en aumentar los canales de contacto con ellos. Y lo hemos logrado: en el último tiempo, la brecha de Contactabilidad por no contar con sus direcciones y teléfono bajó de 8 mil el año 2013 a 2 mil asegurados, es decir, ahora podemos contactar e informar de nuestro quehacer a 6 mil personas más que antes. Por eso les hacemos un llamado: por favor actualice sus datos sobre dirección y teléfono.

¿Quiénes son los que velan por aumentar los beneficios de los asegurados al interior de la Mutualidad?

Esta es una responsabilidad compartida por quienes toman las decisiones estratégicas, el Consejo, junto a la Gerencia General y todas las áreas de la Mutualidad, las cuales, desde su ámbito de acción contribuyen a ese fin. El año 2008 se creó la Gerencia Comercial que se ha logrado integrar en este trabajo social y de calidad, centrado en nuestros asegurados.

Un ejemplo de esto es la creación del "Círculo de Beneficios" durante este último año, que cuenta con la publicación de 4 números de la revista "Mutualidad Solidaria" y las alianzas con distintas empresas de uso familiar:

I. Sólo en uso del beneficio SalcoBrand existe un crecimiento importante. En su lanzamiento en el mes de septiembre del 2013 se registraron 3 mil usos mensuales, los que actualmente llegan a más de 43 mil usos por mes con más de 11 mil usuarios.

II. La experiencia de asegurados con clave WEB, da cuenta de un aumento de 8 mil usuarios con clave en los últimos 2 años llegando en la actualidad a 19 mil.

¿Qué nos puede contar de los mecanismos de atención directa, vale decir, dónde pueden acudir los asegurados en caso de tener consultas?

Nuestro mayor punto de contacto es el Call Center, que concentra en promedio el 70% de las atenciones que demandan los Asegurados. La atención telefónica ha llegado a solucionar dudas a más de 200 mil casos anuales, cifra que prácticamente duplica lo atendido el 2009. Además, está la atención de nuestros Delegados Comerciales, que van a visitar a nuestros asegurados y logran tomar contacto con cerca de 15 mil personas al año.

También es destacable el esfuerzo que estamos haciendo por mejorar el servicio en Santiago y por ello se está terminando una nueva Plataforma de Atención a Clientes (PAC), en el primer piso de las oficinas de la Mutualidad, ubicada en Providencia, la cual será inaugurada durante el mes de septiembre, lo que habla de un gran esfuerzo de re inversión en infraestructura para generar un servicio de calidad.

Para el último terremoto en el Norte Grande, una parte del equipo de la Mutualidad se trasladó para prestar ayuda a los Asegurados damnificados ¿Podría contarnos sobre esa experiencia?

En el esfuerzo de estar junto a nuestros asegurados, es destacable el despliegue en terreno en atención al terremoto de la Zona Norte. Por este motivo, el Consejo de la MEAV decidió implementar el préstamo catastrófico, creándose dos tipos de préstamos, el de reposición de enseres y el de reparación de vivienda, destacando la tasa de interés más baja a nivel nacional para este tipo de préstamos. Dado el gran interés en los préstamos, el Consejo dispuso enviar una comisión a Arica e Iquique a fin de explicarle a los asegurados cuáles eran las características y condiciones para el acceso a éstos beneficios, todo esto "in situ". Es así como esta comisión se configuró con el Gerente Comercial y la Jefa de la Plataforma de Atención de Clientes, quienes atendieron un total de 266 asegurados, de acuerdo al detalle que se indica en el cuadro (Ver Cuadro 3). Esta iniciativa de atención en terreno, provocó una gran demanda, que nos obligó a redoblar los esfuerzos técnicos y administrativos, para lograr satisfacer y dar curso a todo lo solicitado.

Por último, un mensaje a nuestros asegurados, Activos y en Condición de Retiro del Ejército y Fuerza Aérea

Todo el personal de la Mutualidad, desde el Presidente del Consejo hasta las personas que están en primera línea de atención a ustedes, tiene la convicción y la vocación de servicio, para concebir, pensar, planificar y desarrollar acciones que vayan en beneficio de todos y cada uno de ustedes.

1	
Número de asegurados a Agosto 2014	101.952
Número de asegurados con seguro individual a Agosto 2014	37.408
% aumento del monto de préstamos vigentes	8,0%
% aumento de patrimonio	7,6%

(*) Comparativo año 2012 v/s 2013, fuente memoria 2013

Número de ayudas entregadas	Activos	Retiros
Ayuda por enfermedad catastrófica		594
Ayuda mortuoria	12	296
Ayuda por pérdida de enseres en incendio	27	19
Becas de estudio	37	0
Devolución de matrículas soldados concriptos	351	0
Ayudas especiales	-	5
Beneficio económico para asegurados de 75 años o más	-	624
TOTAL	427	1.538

(**) Período enero-diciembre 2013

Fechas, lugares y personas atendidas durante la comisión:

La comisión se realizó entre los días 14 al 16 de Abril del 2014, en la cual se visitaron las siguientes dependencias.

3	Lugar visitado	Localidad	N° de Personas atendidas
	I° Brigada Aérea	Iquique	18
	Círculo del personal en retiro Los Cóndores	Iquique	70
	II° Brigada Acorazada Cazadores	Pozo Almonte	12
	Regimiento Reforzado Rancagua	Arica	16
	Asociación de Personal Retirado de Ejército y Fuerza Aérea de la Defensa Nacional (APREDNA)	Arica	150
	Total		266





Entrevista con el Gerente Comercial:

“Tenemos que responder de forma oportuna a lo que necesiten nuestros asegurados”

Juan Pablo Navarro, líder del área comercial de la Mutualidad, hace una evaluación de los beneficios que se han gestionado en los seis años de existencia de esta gerencia.

Corría el año 2008 cuando la Mutualidad decidió crear una nueva Gerencia Comercial con el fin de generar beneficios, para mejorar la oferta de productos, las reservas técnicas y las actividades de bienestar y asistencia para sus asegurados. Seis años después, vemos como hemos avanzado en pos de cumplir este objetivo: la Gerencia Comercial ha logrado actualizar los datos de un gran número del personal activo y retirado, también ha creado nuevos préstamos y beneficios, y ha acercado la atención de la Mutualidad a distintos lugares del país.

En esta oportunidad, Juan Pablo Navarro, Gerente Comercial de la Corporación, nos entrega un balance de los principales avances que se han llevado a cabo bajo su administración.

¿Cuáles son las principales acciones del Área Comercial?

Hace seis años atrás, cuando se inauguró esta Gerencia, nuestro propósito era crear un área que se preocupara de los temas comerciales que no estaban cabalmente abordados, entendiendo que la Mutualidad, independientemente de ser una Corporación sin fines de lucro, realiza acciones comerciales tendientes a dar a conocer los productos, servicios y beneficios, logrando que éstos lleguen de forma rápida, eficiente y oportuna a los asegurados.

La Mutualidad tiene cerca de 102 mil asegurados, con necesidades e intereses particulares. ¿Cómo lo hace la Gerencia Comercial para escuchar los requerimientos de este importante número de personas y, de esa forma, proporcionar los beneficios oportunamente?

Normalmente, nosotros utilizamos varias herramientas. Puedo mencionar, a modo de ejemplo, un estudio de mercado que realizamos el año pasado y donde trabajamos con un grupo importante de asegurados de la Mutualidad. Prácticamente todo el personal gerencial y el Consejo de la corporación nos trasladamos por todo Chile escuchando las necesidades del personal activo y retirado. De esa experiencia salieron importantes ideas, sobre todo de los más jóvenes, que, por ejemplo, querían tener productos más sofisticados en términos de seguros. De ahí sale la idea de crear un Seguro con Ahorro, que cuenta con una inversión asociada que consiste en ir colocando más o menos ahorros dependiendo de su disponibilidad de recursos. Esto es muy conveniente, por ejemplo, para el personal que recibe asignación de zona. Ya diseñamos el producto y estamos a la espera de tener el sistema informático que lo soporte, con eso nos ponemos a la par con lo que ofrecen otras compañías del mercado.

¿Cuáles son las principales herramientas de difusión para llegar, de forma efectiva, a los asegurados?

En relación con la difusión, nos encontramos con dos grandes desafíos. El primero es la Contactabilidad. Al tener un mercado finito, de 102 mil asegurados, sabemos exactamente quiénes son, pero también necesitamos saber dónde están, sobre todo el personal en retiro. El personal activo es bastante más fácil ubicarlo dentro de las unidades y regimientos, pero a aquellos que pasan a formar parte del mundo civil, es bastante más complicado contactarlos. Por tal razón, se estableció como protocolo que en todas las atenciones que nosotros hacemos, tanto presenciales como remotas, lo primero que se hace es actualizar teléfono, dirección y correo electrónico.

Teniendo eso, nuestro siguiente desafío es la fidelización. Para ello usamos esta revista, que es un canal importante para contarles a nuestros asegurados qué está haciendo la Mutualidad y cómo pueden obtener nuestros beneficios. Otro canal fundamental es el Call Center, donde se producen más del 70% de los contactos que tenemos al año y nos sirve tanto para actualizar datos como para hacer campañas de difusión. También contamos con los equipos de ventas en terreno que realizan una importante labor de difusión y promoción a lo largo del país. Además está el sitio web, que cuenta con una tasa de ingreso que ha ido creciendo notablemente en el tiempo, y se caracteriza por informar a quienes entran a buscar una información específica, como los formularios para solicitar un préstamo o enterarse de cuáles son las condiciones para solicitar un beneficio social gratuito, por ejemplo.

Con el fin de llegar oportunamente con la ayuda, ustedes se desplazaron hasta el Norte Grande del país tras el terremoto ocurrido en abril. ¿Cuál es la evaluación de este trabajo en terreno?

Nosotros como Gerencia Comercial, tal como las otras gerencias de la Mutualidad, tenemos un mandato muy claro de parte del Consejo: tenemos que estar cerca de los asegurados, atentos a responder de forma oportuna a sus necesidades. En base a ello, esta coyuntura del país nos hizo tomar la decisión de salir en ayuda con los préstamos catastróficos, tanto en reparación de vivienda como reposición de enseres. Se creó una comisión para que brindara todas las facilidades a los interesados, a fin que pudieran solicitar el producto en ese mismo minuto y obtuvieran el dinero lo más rápido posible. Esta comisión viajó a Arica, Iquique y Pozo Almonte y estuvo conformada por mí y por-

la Jefa de la Plataforma de Atención al Cliente, quien tiene una vasta experiencia atendiendo a los asegurados en la Plataforma en Santiago.

En la misma línea de estar cerca de los asegurados, hace dos meses se inauguró un Módulo de Atención en el Hospital Militar, ubicado en La Reina. ¿Cómo ha sido la recepción de la gente?

La Mutualidad en sus 97 años de existencia nunca había tenido la experiencia de salir con una oficina de atención fuera del edificio corporativo, ubicado en Providencia. Desde ese punto de vista, el módulo de atención en el Hospital Militar de Santiago es un hito muy exitoso, no solamente porque agiliza los trámites del personal institucional que acude al hospital, sino que también atiende a los trabajadores del mismo recinto que también son asegurados nuestros. Además, coincide que en los alrededores del Hospital Militar también hay muchas villas, por lo tanto también ayuda al personal que no puede acercarse a nuestra oficina principal. El módulo atiende en promedio, entre 35 a 40 personas diarias, con un horario de atención que va entre las 8:00 y 16:00 horas. En nuestras oficinas de Providencia, hay nueve ejecutivos y cada uno atiende entre 15 y 20 personas diarias, en un horario que va entre las 9:00 y 14:00 horas. Vale decir, la cobertura de este nuevo módulo es bastante competitiva.

¿La Mutualidad tiene intenciones de aplicar este modelo de atención en otros lugares?

Por ahora estamos evaluando replicar el mismo módulo de atención en el Hospital de la FACH, dado el éxito que ha tenido el módulo del Hospital Militar. Lo más probable es que en los próximos meses podamos contar con este servicio. En principio tenemos sólo estos dos proyectos, pero no descartamos en algún momento llegar con módulos a regiones.

Para concluir quisiera manifestarles a nuestros asegurados que como área comercial de la Mutualidad tenemos la convicción que llegar en forma oportuna con nuestros productos, servicios y beneficios a todos ustedes, es nuestro principal objetivo, y para ello ponemos nuestro mejor esfuerzo cada día.



¡Disfrute de exclusivos beneficios todos los días! con su Convenio Salcobrand

Descuentos permanentes



Identifíquese con su RUT como parte de Mutualidad del Ejército y Aviación y disfrute todos los beneficios que tenemos para usted.



tu bienestar es hoy



Residencias Universitarias:

¿Qué debo hacer para postular?

Los interesados deberán descargar el formulario de postulación que se encuentra en el sitio web del COB, www.bienestarejercito.cl, el cual debe ser enviado a la Asistente Social de la unidad del uniformado, para posteriormente - en caso de las residencias ubicadas en Santiago-, ser remitido al Departamento de Servicio Social de la Jefatura Asistencial.

REQUISITOS DE INGRESO

- Ser hijo (a) del personal de planta en servicio activo y excepcionalmente en condición de retiro, radicados fuera de la Región Metropolitana o en el extranjero.
- Estar matriculado (a) en alguna universidad o instituto profesional de nivel superior en Santiago.
- Podrán postular hijos de oficiales o suboficiales de la Armada, Fuerza Aérea, Carabineros y policías de investigaciones, que constituyan carga familiar y sus padres se encuentren en servicio activo y en comisión de servicios en regiones y el extranjero, según disponibilidad de cupos.



	SANTA TERESA DE LOS ANDES	SAN ALBERTO HURTADO CRUCHAGA	RESIDENCIA UNIVERSITARIA DE CONCEPCIÓN
UBICACIÓN	Villa Militar del Este Pasaje Yungay n° 435	Villa Militar Cordillera Puente Buin N° 9020	Av. Collao
COMUNA	Las Condes	La Reina	Concepción
GÉNERO	Masculino y Femenino	Masculino y Femenino	Masculino y Femenino
CORREOS	rusantateresa@ejercito.cl	rusanalberto@ejercito.cl	zonabienestar@bienestarejercito.cl
TELEFONO FIJO:	(2) 22071854	(2) 22792261	(41) 3236331
CELULAR	88289065	88289126	

Fondos solidarios de la Fuerza Aérea:

Una ayuda en momentos difíciles



La salud es concebida como el bien más preciado por los seres humanos y cuando nos vemos enfrentados a una problemática de salud con un diagnóstico que no esperábamos, todo nuestro mundo se ve alterado en lo emocional, personal y familiar. Ante el grave perjuicio económico que conlleva esta situación, debemos interiorizarnos de nuestro sistema de salud y saber cómo nos apoya en la adversidad. Por tal razón, queremos informarte en qué consiste el Sistema de Salud de la Fuerza Aérea.

¿Qué es el Fondo Solidario?

El Fondo Solidario, es complementario al Sistema de Salud de la Fuerza Aérea, creado con el propósito de otorgar beneficios adicionales a los del Fondo de Medicina Curativa, aliviando la carga financiera que implica el incurrir en gastos de salud por hospitalizaciones o gastos ambulatorios de enfermedades catastróficas.

¿Por qué es solidario?

Porque se conforma con aportes voluntarios, ya que los recursos provienen de los propios Beneficiarios.

¿Cuál es el objetivo del Fondo Solidario?

Contribuir al financiamiento de los gastos por atenciones médicas asistenciales no bonificadas por la Ley N° 19.465, otorgadas al personal activo, pensionados o montepío que se encuentren adscritos al Sistema de Salud de la Fuerza Aérea, como asimismo, a sus cónyuges e hijos reconocidos legalmente como causantes de asignación familiar.

¿Cuánto tengo que pagar por el Fondo Solidario?

En el caso del Personal en Servicio Activo, se adscribe al FAMEFA, con un descuento mensual del 2% del Sueldo Imponible y un descuento adicional de \$2.748 mensuales por carga familiar (reajustables en las fechas y porcentajes que

se reajusten las remuneraciones del Personal de las Fuerzas Armadas).

El Personal en Retiro o Montepiados, se adscribe al FOS-SAP con el descuento mensual del 2,5% de la pensión de retiro o montepío y un descuento adicional de \$2.614 mensuales por carga familiar (reajutable en las fechas y porcentajes que se reajusten las pensiones de CAPREDENA).

¿Cuándo es posible hacer uso de este beneficio?

En el caso de los egresados de las Escuelas Matrices, se tramita su contratación en la planta y está afecto a CAPREDENA, 18 meses después de adscribirse al fondo; y en forma automática, en el caso del personal en Retiro, cuando se realiza el trámite de expediente de retiro o con el primer pago de montepío. Si su inscripción no es oportuna, tendrá periodos de carencia.

¿Qué se bonifica con estos fondos?

Hospitalizaciones, una parte importante de las prestaciones no bonificados por la Ley de Medicina Curativa, en los porcentajes establecidos en la normativa vigente. Enfermedades catastróficas, financia tratamientos y medicamentos de enfermedades de alto costo establecidas por el Consejo de Administración respectivo como Catastróficas, en los montos establecidos para cada fondo (FAMEFA y FOSSAP)

¿Cómo opera la cancelación de la deuda de salud, después del fallecimiento del pensionado?

Una vez que informan el fallecimiento del titular o del cónyuge, los copagos de salud pendientes no bonificados por la Ley, son pagados en su totalidad por los Fondos Solidarios.

¿Dónde puedo informarme?

Dirigiéndose al Departamento de Atención al Beneficiario (Bulnes 377, Piso 8, Ofic. 805), Módulo de Atención Integral al Beneficiario (ubicado en Hospital FACH) o ingresando a la página web www.ceafos.cl





Así se prepara la Escuela de Suboficiales del Ejército para una nueva Parada Militar

Como cada año, los ensayos partieron cinco semanas antes para entregar un espectáculo de calidad a las autoridades y a la ciudadanía. Acá le contamos cómo se preparan los dragoneantes este gran día.

En 1915, cuando el país era presidido por Juan Luis Sanfuentes, se instauró por ley que todos los 19 de septiembre se conmemoraría el Día de las Glorias del Ejército de Chile. Como parte de este homenaje, se realiza la Parada Militar en el Parque O'Higgins de Santiago, con la participación de las distintas ramas de las Fuerzas Armadas y de Orden del país, donde las escuelas y unidades, lucen sus uniformes al son de las bandas instrumentales.

El Suboficial Mayor Guillermo Baeza, quien se desempeña como instructor de los dragoneantes, cuenta que la organización de la Parada Militar comienza cinco semanas antes. Los jóvenes practican su alineación una vez por semana y el número de ensayos se va incrementando en la medida que se acerca el día.

“Todos los que hemos vivido una Parada Militar tenemos conciencia de que ese día están puestas sobre nosotros las miradas de las autoridades y la ciudadanía. El Ejército normalmente no muestra sus ejercicios de entrenamiento para el combate y éste es el único ejercicio que sí se puede presentar a la comunidad civil. Nosotros, y todas las instituciones armadas, tenemos que responder a ese entusiasmo con una presentación impecable”, explica el Suboficial Mayor Baeza.

¿Cómo recuerda su primera Parada Militar?

La recuerdo nítidamente. Fue hace 32 años, el 19 de septiembre de 1982. En ese entonces, nuestra escuela estaba en Blanco Encalada y tuvimos una ardua preparación para enfrentar el día. Recuerdo que éramos tantos dragoneantes que había que ganarse el puesto para participar en la Parada. Naturalmente, el momento cumplió con todas las altas expectativas que yo y mis camaradas teníamos. Es una ocasión que nunca se olvida.

¿Cómo es, paso a paso, el día 19 de septiembre para aquellos que marchan?

Somos 900 personas las que representamos a la Escuela de Suboficiales del Ejército, entre estudiantes y personal de planta. Por

eso, nuestro día parte a las 6 de la mañana. Cerca de las 14:00 horas ya estamos en el Parque O'Higgins, para marchar cerca de las 16:00 horas. Una vez que termina la Parada Militar, nos vamos al Templo Votivo de Maipú, donde celebramos una ceremonia que preside el Director Coronel Marcelo Núñez y el alcalde de Maipú, que consiste en la entrega de una medalla al soldado conscripto más destacado de la escuela. Cerca de las 21:00 horas recién estamos de regreso para guardar el estandarte y luego descansar.

¿Qué consejo les da a los dragoneantes que participan por primera vez en su Parada?

La principal indicación es que deben escuchar la banda instrumental. El día de la Parada Militar se produce tanto ruido que uno se confunde y lo importante es seguir el sonido del bombo. También es fundamental mantener la alineación y llevar el paso regular a la misma altura, para que parezca ser un solo pie. Por último, las vistas deben ir todas hacia las autoridades, su Excelencia la Presidenta de la República y los altos mandos del Ejército.

¿Cómo cree usted que recuerda el personal en retiro su Parada Militar?

Es un recuerdo imborrable para todos quienes participamos en una Parada. Nosotros nos esmeramos en hacerlo impecablemente para entregarles un bonito espectáculo a los retirados. Ellos recuerdan su momento, con emoción o simpatía, cuando ven una nueva Parada Militar. Es común escuchar que los retirados están frente al televisor cada 19 de septiembre y no en las ramadas o las pampillas.

La mirada de los debutantes

Los soldados dragoneantes Fernando Rubilar y Romina Rojas forman parte de los 800 estudiantes de la Escuela de Suboficiales del Ejército que marcharán por primera vez en esta Parada Militar. Ambos coinciden en que es un sueño a cumplir y que no escatimarán en esfuerzos por dejar bien puesto el nombre de la institución.

“Yo me crié viendo la Parada Militar, porque mi padre y mi abuelo son uniformados. Antes de ingresar a la escuela, estudié Ingeniería Civil durante cinco años, pero elegí estar acá porque es lo que realmente me apasiona y no me equivoqué. Estoy ansiosa esperando que llegue el día”, dice la dragoneante Rojas, de 22 años.

“El 19 de septiembre es el momento que tenemos de acercarnos a la ciudadanía, que no tiene la posibilidad de ver lo que hacemos día a día. Nosotros les entregamos este espectáculo y ellos a cambio nos retribuyen con cariño. Por eso, el cansancio que implica la preparación pasa a segundo plano, tenemos que mostrar la excelencia de nuestras instituciones”, opina el dragoneante Rubilar, de 24 años.



Nueva Asistencia Salcobrand



Por **\$900 pesos al mes (*)**, podrá mejorar sus actuales descuentos en farmacias, llegando hasta un 80% de descuento en sus compras, **puediendo ahorrar hasta \$30.000 pesos al mes** en sus gastos en farmacias Salcobrand.

Categoría Sin Receta Médica

60% DCTO. Medicamentos Genéricos	25% DCTO. Medicamentos Medipharm	25% DCTO. Recetario Magistral	20% DCTO. Vitamin Life
20% DCTO. Medicamentos de Marca	12% DCTO. Cluny (Toda la línea)	10% DCTO. En el resto de la tienda (***)	Topo de descuento \$10.000

Categoría con Receta Médica

80% DCTO. Medicamentos Genéricos	30% DCTO. Medicamentos de Marca	40% DCTO. Medicamentos Medipharm	Topo de descuento \$20.000
---	--	---	--------------------------------------

¿Cómo puedo acceder a este nuevo beneficio?

Contratándolo directamente en nuestra Plataforma de Atención del cliente ubicada en Av. Nueva Providencia 2336, Porvidencia o llamando directamente a nuestro Call Center al 224208200

(*) Valor incluye IVA. Precio Válido hasta el 31 de mayo de 2015.
(**) Beneficio Exclusivo para asegurados de la Mutualidad del Ejército y Aviación.
(***) Los descuentos asociados a esta asistencia, tienen topes mensuales en los montos descontados, llegando a un máximo de \$10.000 en categoría "Sin receta médica" y a \$20.000 en categoría "Con receta médica". Se excluyen productos oncológicos, inmunológicos, de medicina reproductiva y veterinarios.
(****) Incluye solo perfumería, belleza e higiene. No incluye pañales, ni leches.
Descuentos no acumulables con otros convenios, ofertas, promociones y descuentos.

Círculo
de Beneficios



Descubra de qué se trata el beneficio económico para Asegurados de 75 años o más de edad

Don Sócrates Salgado (77 años), Suboficial Mayor del Ejército, recibió este beneficio económico para asegurados sobre 75 años de edad, y que consiste en el pago en vida de un monto contemplado en el Protocolo de Beneficios Sociales. Según cuenta, con el dinero ha podido disfrutar plenamente su vejez en familia.

¿Cuáles son los requisitos y trámites para obtenerlo? Acá le contamos.

La Mutualidad consciente de las necesidades económicas que tienen sus asegurados y bajo su condición de organismo auxiliar de previsión social que le otorga la ley, ha creado un beneficio económico para ayudar a quienes tengan 75 años de edad o más. ¿En qué consiste? Debido a que el Seguro de Vida Colectivo Temporal Voluntario es a prima de riesgo, sin valores garantizados, ni ahorro de ninguna naturaleza, los asegurados no pueden recibir en vida dinero alguno de la indemnización, porque la misma le corresponde sólo a sus beneficiarios después de su fallecimiento. Por ello, la Mutualidad ideó este beneficio para quienes voluntariamente lo deseen, el cual es pagado con cargo a excedentes y patrimonio de la Corporación.

Para optar al beneficio se debe tener la edad requerida o cumplirla durante el año 2014 sin necesidad de esperar la fecha del cumpleaños, y modificar su seguro rebajando la suma asegurada y quedando con una prima menor. Lo anterior se puede realizar en nuestra oficina en la comuna de Providencia, o a distancia desde regiones pidiendo instrucciones a nuestro Call Center (2 2 420 82 00) o informándose en nuestro sitio web www.mutualidad.cl.

El SOM don Sócrates Salgado Petit es uno de los tantos asegurados que han optado por el beneficio y acerca del cual se enteró por intermedio del Consejero de nuestra Corporación, GDD Rafael Villarroel Carmoña. Entrevistado para este reportaje nos expresó lo siguiente: “Apenas supe que podía acceder a este beneficio fui a las oficinas de la Mutualidad y me indicaron que tenía que firmar un documento ante notario donde



quedara expresada mi voluntad de modificar mi seguro de vida. Es un trámite muy fácil y rápido de realizar y al día siguiente me estaban entregando mi cheque. Quedé muy conforme”, comentó el asegurado.

¿Qué pudo financiar con este dinero?

Este dinero me llegó caído del cielo. La verdad es que no lo pedí para pagar ninguna deuda, ni nada de eso. Como buen ex militar, he sido siempre muy ordenado con mis cuentas. Yo quería esta plata para disfrutar en familia los años que me van quedando. Hace poco fui a Arica y pude hacer unas reparaciones en mi casa. Ahora tengo intenciones de seguir viajando y conociendo. Quiero ir a Buenos Aires porque soy director de una academia de tango y milonga en el centro de Santiago.

¿Qué le pareció la atención de la Mutualidad?

Excelente, no sólo en esta atención en particular, sino siempre. Cada vez que voy me atienden con mucha rapidez y amabilidad. Como retirado del Ejército, realmente agradezco los beneficios que tienen para nosotros.

¿Qué le recomendaría a otras personas interesadas en este beneficio?

Que vayan a la Mutualidad y lo gestionen. La verdad es que no toma mucho tiempo y después pueden disfrutar del dinero, tal como lo estoy disfrutando yo antes de partir de este mundo.

NUEVO CONVENIO PARA ASEGURADOS DE LA MUTUALIDAD DEL EJERCITO Y AVIACIÓN

Permite acceder a productos DE GRANDES marcas a precios de outlet.

BARTER OUTLET

10%
DCTO.
LÍNEA BLANCA



CALEFACTOR
PRECIO FINAL
\$ 19.990



ESTUFA ELECTRICA
PRECIO FINAL
\$ 95.990

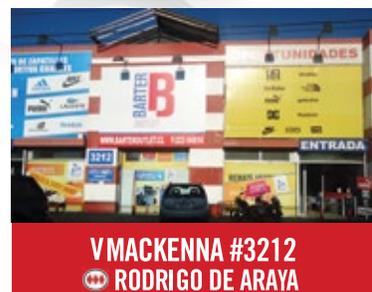


10%
MOTO SUZUKI

BARTER
B
OUTLET



SAN PABLO #3098
QUINTA NORMAL



V MACKENNA #3212
RODRIGO DE ARAYA

WWW.BARTER.CL

Infórmese de las condiciones y valores de despachos disponibles, para Santiago y Regiones:

ACCEDA A NUESTROS PRODUCTOS ENVIANDO MAIL NZAMORANO@BARTER.CL, O DIRECTAMENTE 22 750 5000 O 2 2245 6900



¡Disfrute los mejores beneficios
con su Convenio PreUnic!



Identifíquese con su RUT como parte de Mutualidad del Ejército y Aviación y disfrute todos los beneficios que tenemos para usted.

Sus descuentos permanentes en PreUnic

10%
DCTO.
LIBRERÍA

10%
DCTO.
JUGUETERÍA

10%
DCTO.
HOGAR

5%
DCTO.
MAQUILLAJE

PARTICIPE GRATIS!!!
Con la Mutualidad
ganar es + fácil



8 Gift Card de \$20.000 para compras en supermercados.



* Imagen referencial



*Imagen referencial

5 Sacos de Dormir.



* Imagen referencial

8 Gift Card de \$25.000 para compras en Salcobrand.

Ingrese a www.mutualidad.cl y luego al Círculo de Beneficios e inscribese y participe en el sorteo de increíbles premios que la Mutualidad tiene para sus asegurados.

Inscripciones hasta el 31 de Octubre de 2014.

Imágenes referenciales.

Más información en www.mutualidad.cl



Felicidades

¡ Ellos son los afortunados ganadores!



Juan Carlos Salas, ganador del Termo ventilador

“Yo me enteré por internet que existía este concurso. Soy ex funcionario del Ejército, me retiré en 2009, y hago todos mis trámites por la web.

Realizando algunas consultas en el sitio de la Mutualidad, me inscribí en este concurso y la verdad es que me siento muy afortunado con habérmelo ganado, muy pocas veces me gano algo. Además, fueron muy amables porque incluso me lo enviaron a Puerto Montt, donde vivo”.

Marcela Vargas, ganadora de la Tarjeta de Supermercado

“Para mí fue una sorpresa ganarme esta tarjeta. Sin duda es una gran ayuda para mi presupuesto, sobretodo porque tengo una guagua de 10 meses. La verdad es que agradezco la gestión de la Mutualidad, siempre me llega información sobre este tipo de beneficios, y eso se agradece”.

Mauricio Santiesteban, ganador de la Tarjeta Salcobrand

“Este tipo de beneficios nos vienen muy bien a esta altura del año. La tarjeta que me ganó la pretendo usar para comprar productos cosméticos, que me sirven para tener una buena presentación en mi trabajo. Agradezco a la Mutualidad y ojalá sigan gestionando beneficios para todos nosotros”.