

Ciudad de México, 16 de mayo de 2017.

Versión estenográfica de la intervención de la Subsecretaria de Hacienda y Crédito Público, Vanessa Rubio Márquez, en el marco de la 27 Convención de Aseguradores, llevada a cabo en el Salón *Valparaíso* del Centro Banamex, en esta ciudad.

Mtra. Vanessa Rubio Márquez: Hola. Muy buenas tardes a todos. Es para mí un gusto estar aquí con ustedes en esta 27 Convención de Aseguradores de México.

Desde luego saludo a Mario Vela, Presidente saliente de la AMIS, quien por tres años ejerció un liderazgo, una preponderancia muy importante en la relación del Sector Asegurador con las autoridades.

Le agradecemos siempre su disposición al diálogo, su disposición a trabajar juntos y enhorabuena. Muchas gracias por todo, Mario.

Manuel, desde luego nos da mucho gusto que seas el Presidente entrante, ya lo habíamos platicado, tenemos la mejor de las intenciones de trabajar con ustedes, como hemos venido trabajando, de escucharnos, de escucharnos comúnmente, de las dos vías, y de que podamos trabajar para hacer crecer este sector tan importante, y que como ahorita nos presentaban, tiene tantos retos, no solo desde el punto de vista regulatorio, sino desde el punto de vista de avances tecnológicos, de llegarle a las nuevas generaciones, de crecer, de consolidarse, de expandirse.

Desde luego, Recaredo, muchas gracias por todo tu apoyo de siempre, de tantos años. Felicidades por la organización del evento.

Saludo a todos los miembros del Comité Ejecutivo de la AMIS, a todos los que están presentes, a los medios de comunicación.

Simplemente empiezo con un comentario más en el tono de lo personal. Ahorita vengo de un evento que me hicieron favor de invitar, de Líderes Mujeres, y me preguntaban que cuál había sido la persona que más me había inspirado en mi vida, y la respuesta que yo di fue: mi abuela.

Mi abuela, yo la veía siempre como mi modelo a seguir. Ella fundó una

agencia de seguros, me encantaba ir a ver, tenía su oficina ahí en Río Nasa 133, tenía un edificio, trabajaban, hacían estos seguros individuales, seguros colectivos, y para mí siempre el Sector de Seguros estuvo muy dentro de mi familia, muy dentro de, reitero, esta persona que yo veía como un modelo a seguir.

Y bueno, me encanta poderme vincular de nuevo a este sector, desde luego, ahora del lado del regulador. Mi abuela ya no vive, pero no sé si viviera si le gustaría que fuera su reguladora, quién sabe.

Pero me da mucho gusto estar aquí y poder compartir con ustedes algunas reflexiones, sobre todo sobre los temas de información, educación e inclusión financiera, que creo que es un elemento muy importante a destacar en este sector.

Algo que creo que es relevante cuando hablamos de inclusión, información y educación financiera es la diferencia tan grande que hay en los aspectos de medición.

En Hacienda hacemos una encuesta sobre la inclusión financiera y es bien diferente lo que la gente contesta de los registros administrativos que tenemos.

Por ejemplo, nada más un dato para contarles. En México tenemos que el 70 por ciento de la población adulta tiene una cuenta de ahorro para el retiro, en el Sistema de Ahorro para el Retiro, en el SAR. Pero cuando uno se va a la encuesta, la encuesta contentan 40 por ciento de las personas que tienen una cuenta de ahorro para el retiro, es decir, esto nos hace una diferencia entre las personas que tienen educación, información y conciencia financiera, *vis a vis* las que verdaderamente tienen un producto o servicio financiero del cual, desafortunadamente, muchas veces no están conscientes, no tienen ese sentido de pertenencia, no lo usan, no lo utilizan de la mejor manera, y es muy importante que entre todos trabajemos de manera colectiva para concientizar a las personas de la importancia que tiene conocer este tipo de servicios financieros, utilizarlos, maximizar su utilización y no nada más enterarnos del mismo cuando tenemos la urgencia, cuando tenemos la emergencia.

Desde luego, el sector en el que ustedes están, se trata de un sector que habla de los temas previsionales, y quizás sean los temas más complicados

de poder transmitir la relevancia, la importancia para las personas, porque es evidente y en algún momento en mi vida pasada trabajé cinco años en la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, y desde luego la gente te hablaba de que cuando quieren incurrir en un gasto o en una inversión, quieren que sea algo en el momento y que se usufructe y que reditúe en el momento y no piensan en esa previsión del mediano y largo plazo.

Me acuerdo que, parece broma, pero no lo es, una de las preguntas que les hacemos en aquel entonces en la CONSAR era: “¿Y qué va a pasar con tu retiro y qué vas a hacer cuando te pensiones o cuando ya dejes de trabajar?”.

Y la primer respuesta era: “Dios proveerá”, y la segunda es: “Es responsabilidad de mis hijos”.

Entonces, sí tenemos que hacer un trabajo muy importante como mexicanos a nivel cultural, a nivel educacional, a nivel de cercanía, de poder conectar con lo que le importa a las personas y con lo que los mueve a la acción, porque al final del día, ésta como cualquier industria que tiene que ver con venta, se trata de mover a la acción para que las personas consideren que el elemento previsional, la adquisición de un seguro de vida, de un seguro de gastos médicos mayores, de un seguro para el automóvil, para la casa, son elementos importantes y que al final del día, en algún momento siempre existe un incidente, en donde uno agradece estar asegurado, y donde uno agradece haber pensado en esta cultura de la previsión.

Quisiera comentarles también algunos temas que tienen que ver con la nueva agenda que ahora nos tocará desarrollar con Manuel a la cabeza, y desde luego con todos ustedes, tenemos una beta muy importante de oportunidad de trabajo con ustedes, que es todo lo que tiene que ver con seguros, microseguros y elementos vinculados al sector asegurador para quienes reciben programas sociales en nuestro país.

Tenemos, por ejemplo, 6.1 millones de mujeres principalmente que reciben el programa PROSPERA, a quienes ya se les está dando la posibilidad de un microseguro, pero tenemos nada más 370 mil microseguros a la fecha otorgados, de un universo de 6.1 de beneficiarias, que tienen el programa PROSPERA, pero que se mapean acerca de 18 millones, por lo que implican las familias que la soportan y que están alrededor de su hogar.

Entonces, ahí tenemos una venta muy importante para poder seguir trabajando juntos, aquí está Virgilio Andrade, el titular de BANSEFI, con quien también hemos estado trabajando codo a codo, para poder ofertar también un esquema de distintos tipos de seguros y microseguros, para todos quienes tienen una cuenta en BANSEFI, pero también para todo el universo que hoy no tienen una cuenta de BANSEFI y justamente el aseguramiento puede ser el canal de entrada para poder bancarizarlos, para darles una serie de servicios financieros.

Hay cuatro millones de cliente en BANSEFI, y a la fecha en tres años solamente hemos podido conseguir darles seguro a 400 mil.

Entonces, nuevamente tenemos una venta muy grande de posibilidades de acercarnos a ese sector social, que recibe programas sociales, o que tienen pequeñas cuentas, ya sea para hacer ahorro personal, para hacer ahorro familiar o bien para tener micronegocios.

También otro elemento que estamos trabajando, sobre todo con el Sistema de Administración Tributaria, es poder tener información compartida de bases de datos, del RIF, del Régimen de Incorporación Fiscal, porque se trata de un entorno por naturaleza y de un grupo de individuos por naturaleza que podrían estar interesados también en una serie de productos de seguros y microseguros que pueden interesarles, y que el sector asegurador, de tener la información, puedan ir por ella, puedan platicar con ellos y podemos conectar plataformas en donde se oferten una serie de seguros de carácter natural en la plataforma del RIF de la Secretaría de Hacienda, en particular del Sistema de Administración Tributaria.

En este caso, en el RIF tenemos 4.6 millones de personas y eso representa otro gran mercado al que se pueden acercar y con el que pueden tener una vinculación para ofertar distintos productos del sector asegurador.

También otro elemento que hemos tratado es el ahorro previsional. Tenemos por antonomasia que el ahorro previsional o el ahorro para el retiro está centrado en el Sistema de Ahorro para el Retiro, en las AFORES, pero también queremos que el ahorro voluntario se detone, que el ahorro voluntario tan importante, que va a ser un complemento tan importante para hacer crecer los recursos para el momento del retiro, pueda también participar todo el sector asegurador para ofertar este tipo de productos de

ahorro previsional voluntario y estamos por sacar una serie de regulaciones en que van a ser más fácil y más eficiente poner el piso parejo e incrementar la competencia para que el sector asegurador pueda competir en igualdad de circunstancias por este tipo de ahorro previsional voluntario.

También otro elemento importante, y es un llamado que les hacemos, es que creemos que el sector asegurador todavía está muy lejos de su máximo potencial en lo que a inversión en proyectos de infraestructura se refiere. Tenemos un andamiaje institucional muy sofisticado, que ha sido utilizado por otros intermediarios financieros como las fibras, como los CECADES, que pueden ser utilizados para potenciar los recursos. Ahí hay algunos recursos que se pueden dar ya de manera tradicional y dirigir para esto a través de reservas y excedentes de capital, pero también si lo queremos maximizar tenemos que hacer algunos cambios regulatorios para ampliar el margen de recursos que pueden ser invertidos en este tipo de proyectos, que por cierto son unos de los que mayor rendimiento han tenido en la historia del sistema financiero mexicano, que además pueden tener un *match* muy específico con el horizonte de tiempo de inversión que requieren sectores justamente como el asegurador.

Simplemente ya se habló ahorita mucho del tema de Fintech, que es un tema que estamos regulando, estamos trabajando sobre la ley, la ley la estamos trabajando el Banco de México, la Secretaría de Hacienda, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y lo íbamos a tener ya listo para el último período ordinario de sesiones, pero la verdad es que hemos recibido mucha información, muchos comentarios de la industria, tanto de la industria tradicional como de la industria Fintech y en este sentido preferimos darnos más tiempo para escuchar, más tiempo para interactuar, más tiempo para fortalecer una cultura que tenga que ver con el diálogo entre los participantes y la autoridad, y estaremos en facultades, en posibilidades de presentarlo en el próximo período en septiembre.

Bueno, aquí el dato más importante es cómo logra uno tener una regulación que fomente la innovación, que fomente el emprendedurismo, que fomente estas nuevas tecnologías y al mismo tiempo proteger a consumidores, que es un elemento central.

Entonces, estamos justamente haciendo esos balances y estamos seguros que vamos a poder presentar una ley equilibrada, que por cierto va a ser una de las primeras leyes en esta materia en el mundo, hay solamente 12 países

que la tienen, a la vanguardia quizá Reino Unido y Japón, que la acaba de presentar, pero estamos aprendiendo de lo que se está haciendo a nivel internacional, y será una ley muy general que nos permite ir avanzando en el tiempo con regulación secundaria para poder ir afinando este tipo de elementos ya más de detalle.

Y por último quisiera comentarles que también queremos pensar en nuevos productos. Estamos en una era en donde, desde luego, los mexicanos viven más; en mundo se vive más.

Ahorita regresaba yo de una gira en Japón. Japón ya alcanzó la cifra de la edad promedio de 90 años. En México todavía estamos lejos de la misma, pero también ya va incrementando la edad de vida de las personas, y en ese sentido simplemente pensar que en México el 70 por ciento de los mexicanos son dueños de su casa al momento del retiro, y podemos estar justamente trabajando en productos que ya existen en el mundo, como las hipotecas inversas, y que han tenido mejores resultados en algunos lares que en otros, pero que podemos aprender de lo que se ha ya instrumentado, y poder pensar en un producto mexicano que pueda satisfacer las necesidades del perfil de vida de los mexicano y del contexto y características socioeconómicas de las y los mexicanos.

En ese sentido simplemente reiterar que estamos en la mejor disposición de continuar trabajando, como se señalaba por parte de Manuel, en una política de aseguramiento y de administración de riesgos de Estado, en donde no haya la expectativa de la industria, por un lado; la expectativa del gobierno, del otro lado, sino que haya la expectativa de la industria que se alinea con la del gobierno y viceversa, y desde luego tratando de dar el mejor servicio para la población, porque al final del día es lo que todos queremos, que la población tenga un buen servicio, servicio de calidad en lo que a la oferta de seguros se refiere y que desde la autoridad podamos regularla, para que haya competencia, para que haya innovación y para que sea una industria que crezca y que crezca en beneficio del crecimiento del país y de la prosperidad de los mexicanos.

Me da un gusto enorme estar aquí con ustedes, lo reitero y, desde luego, continuaremos trabajando en los próximos meses para poder darle cauce a cada uno de los elementos que les acabo de platicar, que son los ejes centrales de la agenda de prioridades que hemos trazado con ustedes.

Muchas gracias y muy buenas tardes.

---oo0oo---