

**Ciudad de México, 11 de mayo de 2021.**

**Versión estenográfica del Panel “El Rol de la Regulación en los Seguros Inclusivos”, llevada a cabo durante el primer día de trabajos de la 30ª Convención de Aseguradores de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, AMIS, llevada a cabo de manera remota.**

**Presentadora:** Nuestra última actividad del día, también es un panel, en el que discutiremos el rol de la regulación en los seguros inclusivos.

Demos la bienvenida a Juan Ignacio Gil, Director General de General de Seguros, como moderador de la Sesión.

Ricardo Ochoa, Presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas; José Alfredo Tijerina, titular de la Unidad de Seguros, Pensiones y Seguridad Social de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Javier Llamosas, Presidente de Grupo Valores.

Bienvenidos.

**Juan Ignacio Gil:** Muy buenas tardes tengan todos ustedes.

Para mí es un verdadero privilegio, un honor y un gusto ser el moderador de un panel con tres distinguidos miembros de nuestra comunidad aseguradora.

Tanto José Alfredo Tijerina, como Ricardo Ernesto Ochoa, como Javier Llamosas, son personas muy importantes en esta industria y nos agrupa o nos convoca un tema muy importante para nosotros.

A mí me da mucho gusto tener en un mismo panel autoridades y a Javier como miembro representante de la industria de seguros para ver este tema que de repente parece nuevo, pero es un tema que tenemos muchos años con él en el sector asegurador mexicano.

Desde que yo inicié en el sector asegurador mexicano hace ya algunos añitos, tenemos este gran reto de crecer, y yo digo que es un reto de crecer no solamente en el volumen de las primas, sino crecer en nuestra cobertura en el número de asegurados.

Tenemos, yo diría que de alguna manera una deuda, con una parte importante de la población a la que no hemos podido o no hemos sabido hacer llegar los beneficios de un seguro.

En este escenario por supuesto que la regulación juega un papel importante, y aquí tenemos a dos figuras muy destacadas en ese sentido, con los que veremos qué puede hacer la regulación para contribuir a este desarrollo.

También es muy importante saber y entender el papel que puede jugar la tecnología, qué podemos hacer con tecnología para acercarnos a este segmento tan importante de la población; qué riesgos tenemos que tomar.

Finalmente tenemos que encontrar una manera en la que podamos penetrar de una manera muy eficiente y muy eficaz. Tenemos que hacer lo posible para que las primas se destinen fundamentalmente a comprar cobertura de seguros y no a pagar gastos de administración.

Hemos hecho algunos esfuerzos en el pasado para llegar a este tipo de segmentos y el porcentaje de la prima que se usa en gastos es un porcentaje muy importante y la verdad que valdría la pena hacer que la mayoría del dinero que paguen las personas y que esté relacionado con cobertura de riesgo.

También tenemos que diseñar los productos adecuados para el segmento al que queremos penetrar.

Y entonces este fenómeno de la inclusión, este reto de la inclusión como yo le quisiera llamar, a mí me parece un reto muy atractivo que une a las autoridades con el sector asegurador.

A mí me dio mucho gusto la primera vez que conocí a Ricardo Ochoa como Presidente de la Comisión, escuchar que una de sus principales preocupaciones era precisamente esta.

Y creo que este panel nos puede ayudar a entender qué podemos hacer, cómo podemos trabajar conjuntamente para que cada vez más mexicanos tengan un producto de seguro a su alcance.

Una de las cosas que esta pandemia nos ha hecho mucho más visible son estos aspectos de desigualdad y uno de ellos importantísimo ha sido, por ejemplo, el acceso a la salud.

¿Qué podemos hacer como sector asegurador para ayudar a que haya un mejor acceso a la salud preventiva, que haya, yo diría, una mejor situación de las personas? ¿Qué puede enfrentar un evento tan terrible como este por el que estamos pasando?

Yo sin más, porque aquí yo moderó y los que hablan son los que saben, yo les quisiera preguntar a cada uno de ellos si están de acuerdo empezamos por José Alfredo, seguimos por Ricardo y Javier el tercero.

Yo les quisiera preguntar desde su punto de vista y desde sus organizaciones, ¿cómo se ha abordado este tema de los seguros inclusivos? ¿Cuáles han sido las principales acciones que han llevado a cabo y cuáles son las principales secciones que consideran que debemos llevar conjuntamente a cabo para hacer una realidad este tema de la inclusión?

Entonces, si quieren podemos empezar con José Alfredo.

**José Alfredo Tijerina:** Muchas gracias, Juan Ignacio. Muchas gracias por la invitación a AMIS a esta plática.

Respecto a tu pregunta, tenemos el Plan Nacional de Inclusión Financiera, que entran diagnósticos, objetivos, estrategias en líneas de acción para impulsar la inclusión y las competencias económico-financieras.

Como ustedes saben esta política se integra y coordina a través del Consejo Nacional de Inclusión Financiera, la CONAIF, y el Comité de Educación Financiera, que es el CEF.

Entre los meses de diciembre de 2019 y febrero del año pasado, justo antes de que iniciara la pandemia en México oficialmente, y a través del grupo de seguimiento de inclusión financiera se realizaron rondas de consulta con los diferentes miembros o diferentes gremios o sectores para tratar de conocer la propuesta preliminar de esta política nacional.

Dentro de estas consultas obviamente participaron, entre otros, la AMIS, así como la AMAFORE, que son dos de los puntos relevantes que esta unidad ve en la Secretaría de Hacienda.

Ahora bien, con base en una serie de ronda y respuestas a preguntas específicas y temas diversos se fortaleció el diagnóstico, que fue algo que se buscaba hacer y se reajustaron los objetivos y estrategias de esta política nacional.

Uno de los más relevantes fue el objetivo 1, que al final de cuentas básicamente se señaló específicamente como facilitar el acceso a productos y servicios financieros para personas y MiPyMEs.

Dentro de este objetivo la estrategia 1.3 habla específicamente de facilitar la postura y el uso de cuentas, cuentas de ahorro para el retiro, seguros, inversiones y crédito para aumentar la tenencia de productos financieros.

Y ya dentro de esta estrategia entre la línea de acción, la 1.3.4, establece impulsar la regulación que fomente el uso de seguros masivos y microseguros que complementen la oferta; es decir, quedó plasmado y quedó claro dentro de esta política que el tema del empuje en seguros es un punto relevante, el tema de la inclusión o el uso de seguros masivos y microseguros era un tema al que habría que darle mayor peso en lo que resta de esta administración.

Uno de los anuncios que hizo la Secretaría de Hacienda al respecto fue el acuerdo que alcanzó con la Secretaría de Educación Pública, básicamente donde establece que se integra la Educación Básica y Media, precisamente materiales educativos de productos financieros para ir generando una cultura de precisamente de seguridad o de aseguramiento en las personas en general.

Obviamente además tenemos la otra vertiente que es la misma de las mipymes, que es las que debemos llevar a cabo.

**Juan Ignacio Gil:** Muchas gracias, José.

Ricardo.

**Ricardo Ochoa:** Sí, muchas gracias. Buenas tardes todos.

Me da mucho gusto saludar a mis compañeros de esta mesa, a Nacho, Alfredo, Javier. Me da mucho gusto participar en esta 30 Convención de la AMIS.

Les comparto que también esta Comisión Nacional de Seguros y Fianzas está este año celebrando el 30 aniversario de su creación.

Entonces, me da mucho gusto que podamos estar compartiendo estos aniversarios.

Yo creo que el tema que se está poniendo en esta Convención, y particularmente en esta mesa es sumamente relevante para un país que tiene un 2.6 por ciento de penetración en seguros, porcentaje del PIB, y que tiene además un potencial de mercado asegurable, hoy no asegurado prácticamente del mismo tamaño que el mercado que actualmente está asegurado.

Esto lo que quiere decir es que hay mucha necesidad del seguro, y hay un mercado potencial amplísimo.

Y realmente la pregunta, la interrogante que estamos tratando de responder es cuáles son las razones por las que estamos en esta situación que es claramente insatisfactoria, y qué deberíamos de estar haciendo cada quien en el lado que le corresponde.

En el lado de la Comisión revisar si efectivamente hay inhibiciones de la regulación o si la regulación de alguna forma si no inhibe pudiera estar fomentando una mayor participación en la cobertura del seguro.

Creo que son aspectos muy oportunos, muy relevantes que además los hace más relevante la situación, la coyuntura que estamos viviendo.

Nacho hace un momento se refería a la prioridad que nosotros teníamos cuando llegamos a la Comisión. Déjenme decirles que esa prioridad la seguimos manteniendo, que es la de aumentar la inclusión a la cobertura de seguro, y que la coyuntura de la pandemia lo que nos ha hecho es observar que es muchísimo más urgente y mucho más

relevante mantener esta prioridad. En ese sentido seguimos trabajando en esta parte.

Quiero decirles que vale la pena un poco precisar la, contextualizar el tema de la inclusión. Invariablemente cuando se habla de inclusión se llega aterrizar en temas de temas de microseguros, de seguros masivos.

Nosotros pensamos que la inclusión es muchísimo más allá, es mucho más amplio que estos dos temas que acabo de decir. Estos dos tenemos más bien son como instrumentos o vehículos por medio de los cuales incrementar la inclusión en ciertos segmentos de la población.

Sin embargo, creo que lo que debemos de visualizar, nuestro campo de acción, para cuando hablamos de inclusión, decir que estamos hablando de brechas en la protección, de segmentos de la población o de riesgos que por cualquier razón no están claramente ubicados y no solamente no cubren un segmento de la población, sino puede ser que al universo completo de la población.

En esta introducción yo quiero señalar que como parte de esos esfuerzos de inclusión, en esta coyuntura, lo que esta comisión hizo, fue facilitar el registro para incorporar productos que de origen excluían las coberturas de pandemias y que una vez que se detona esta pandemia vimos las facilidades regulatorias para que se pudieran incorporar estas inclusiones.

Creo que son temas y en esa perspectiva podríamos revisarlo.

Gracias.

**Juan Ignacio Gil:** Muchas gracias, Ricardo.

Javier.

**Javier Llamosas:** Pues muy buenas tardes a todos.

Un agradecimiento de poder estar en este panel, es un gusto estar con Ricardo, con Alfredo, con Juan Ignacio. Muchas gracias a la AMIS por la invitación.

Yo creo que desde el punto de vista de aseguradora, siempre nos hemos preguntado cómo buscar tener cada día más asegurados, y yo me uno un poco también a la inquietud de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, que debemos de buscar cómo poder dar y cubrir esas grandes necesidades que tiene el pueblo mexicano.

Cuando uno viaja por la República y ve tantas personas, tantas viviendas, no se ven los desastres naturales que tenemos en todo el país, las defunciones y yo creo que la pandemia no nos ha dejado atrás, pues vemos claramente que el esfuerzo que se haga, siempre va a ser muy importante, y si en el pasado posiblemente no hayamos tenido el éxito como bien se menciona, yo creo que el tener paneles de esta calidad de este tamaño, pues no debe de ayudar como sector y hablo como industria, a ver la manera de realmente buscar la manera de poder incluir a más gente a las bondades del seguro.

Yo creo que si lo hubiéramos sabido, grandes esfuerzos de muchas de las asociadas, de muchos compañías de seguros, me atrevo a decir también en muchos agentes de seguros, pero coincido con lo que mencionaba Juan Ignacio al principio, yo creo que debemos de cuidar muchísimo que cada peso que pague el asegurado, sobre todo en la modalidad de inclusión financiera, es una prima de riesgo.

Y tenemos que ser muy eficientes en nuestros modelos, precisamente para buscar que sea accesible en precio, y sobre todo buscar los canales de distribución necesarios.

Yo creo que un tema que no está detonando es precisamente el tamaño del mercado; yo creo que México tiene muchísimo por seguir creciendo, y qué mejor que el sector asegurador, estemos a la altura, precisamente de buscar que cada mexicano pueda estar asegurado, y pueda cubrir lo que es su patrimonio familiar, su patrimonio de salud, y también buscar herramientas que le puedan favorecer el ahorro.

Yo por eso también coincido que no importando las experiencias pasadas, porque pudiéramos hablar que muchas aseguradoras hemos hecho, hemos incursionado productos de inclusión, algunos con más éxito, otro con menos, pues la realidad es que cuando vamos viendo y vamos tratando de aprender de esos errores que se hacen cuando uno busca desarrollar un mercado, pues siempre se queda con la

satisfacción no nada más de hacer el esfuerzo, sino sobre todo de aquellos factores que contribuyeron realmente a tener más asegurados.

**Juan Ignacio Gil:** Muchas gracias, Javier. Gracias por su respuesta.

Yo quisiera preguntarte, José, es una pregunta, curioso una pregunta al regulador, a los reguladores.

¿Desde tu punto de vista cuáles consideras que son las principales barreras regulatorias que pueden limitar el desarrollo de estos seguros?

**José Alfredo Tijerina:** Muchas gracias, Juan Ignacio.

De hecho, la política, la regulación y la supervisión adecuada son fundamentales para poder desarrollar un mercado de este tipo y en especial para el acceso a los seguros.

El desarrollo de la confianza entre las aseguradoras y los consumidores de bajo ingreso o de las pequeñas empresas, las MiPymes determinan quien puede operar el mercado y a qué costo.

Tanto de las lecciones que están surgiendo de los estudiosos respecto de este tema han señalado algunos puntos que creo que son relevantes.

Mencionar uno, las aseguradoras no pueden registrar productos bajo el marco de microseguros si enfrentan una mayor carga de regulación, de los que presentan una regulación excesiva, entonces el tema de qué tanta regulación tener es importante.

Obviamente para aumentar la inclusión se requieren esfuerzos complementarios en el ámbito de la educación financiera y la formación de la industria.

Un tercer punto es el monitoreo de la línea de negocio de microseguros que nos podrá permitir a los supervisores observar el crecimiento y la calidad de los productos y servicios.

Es decir, se necesita una combinación adecuada de regulación e incentivos para establecer un micro seguro dedicado o participar en esta línea de negocio.



Finalmente, la regulación debe permitir un enfoque dinámica, dado que esto es cambiante en las situaciones, y eso lo hemos aprendido a partir de la pandemia, hubo mucho más que antes.

Pero el enfoque dinámico que debe responder a las condiciones del mercado, cómo se desarrolla el mercado. Al final de cuentas un micro seguro, un seguro inclusivo protege a la familia, protege al individuo, protege a las micro y pequeñas empresas de un evento que pudiera, por un lado, afectar a su familia y, por otro lado, en el caso de empresas simplemente detener la marcha del negocio que tienen.

Muchas gracias.

**Juan Ignacio Gil:** Muchas gracias.

Ricardo, esta mezcla de regulación e incentivos que menciona José me parece muy interesante. A mí me gustó tu definición de seguros inclusivos, me gustó este enfoque de que no es solamente a personas a las que no llegamos, sino también son riesgos que no hemos incluido, eso me hizo reflexionar.

Y yo quisiera preguntarte, porque bajo ese enfoque, es un enfoque más amplio que el de simplemente cubrir un segmento de la población socioeconómicamente menos favorecido, ¿bajo ese enfoque qué experiencia conoces tú que nos pueda servir, ahora sí para copiar, para tratar de emular en el mundo que tenga que ver con la regulación pero entendiendo que la regulación solita no es el motor de esto, sino que tiene que ser la combinación de una serie de factores, pero qué experiencia conoces tú a la que nos debamos nosotros de acercar?

**Ricardo Ochoa:** Bueno, yo empezaría diciendo que a nivel internacional y un poco vinculando el tema con el título de esta Convención, que son Nuevas Realidades, lo que está sucediendo a nivel mundial es que efectivamente se están reconociendo nuevas realidades; nuevas realidades que dan origen a nuevos riesgos y, por lo tanto, a necesidades de cobertura.

Estas nuevas realidades algunas no son tan nuevas, igual que como tú decías al principio el tema de inclusión parece nuevo, pero no lo es

tanto; algunas de estas nuevas realidades parecen nuevas y otras no, otras sí son más tradicionales y otras sí son muy nuevas, son muy actuales.

Voy a empezar con las experiencias un poco de cuestiones que parece que son nuevas, pero ya tienen tiempo, y estos son temas que se retoman a nivel de la agenda internacional.

Dos de estas relativamente nuevas realidades, una es el nuevo rol de la mujer en la vida política, económica y social de prácticamente todo el mundo. Esto obviamente si antes lo que teníamos eran seguros cuyo demandante era principalmente el género masculino, pues ahora están surgiendo nuevas formas de demanda, nuevas coberturas.

Ahora resulta que las mujeres son dueñas de una compañía, que son cabezas de un hogar, que no necesariamente tienen pensado casarse y tener hijos; han estado evolucionando y, por tanto, su perfil de riesgos puede ser muy distinto al perfil del riesgo de los hombres. Esa es una nueva realidad.

Otra nueva realidad es el tema de todos los eventos que están relacionados con desastres naturales; muchos de ellos vinculados al fenómeno del cambio climático. Estas dos nuevas realidades están dando origen a nuevas agendas a nivel internacional, a nuevas agendas donde los reguladores pueden estar incorporando ciertos incentivos en la regulación.

Pero antes de eso quiero decir que aún antes y, sobre todo, en países desarrollados, aunque también se dan casos de ejemplos en países emergentes, que hay una especie que yo podría designar como autorregulación; en la medida que en la reputación es uno de los activos más valiosos de las compañías y no es el que más, estas dos nuevas realidades generan presiones sociales a las compañías y en la medida que no los atiendan van a ver afectada su reputación.

El valor de la compañía se va a ver reflejado en disminuciones en el mercado. Por el contrario si lo reconoce va a ser un premio.

De los nuevos nuevos, pues es todo el tema de las coberturas pandémicas, y lo que nosotros estamos observando es que las coberturas de vida y de salud las aseguradoras los están cubriendo.

El riesgo no cubierto es el de interrupción de negocio. Es un riesgo muy difícil de cubrir porque está altamente correlacionado y no tiene la naturaleza fortuita de un riesgo asegurable, porque al final del día la interrupción de negocio se da por decisiones de gobiernos para hacer confinamientos. Entonces, todo se correlaciona.

Y los que son tradicionales, y esto nada más lo quiero mencionar para poner un poco, porque a mí me parece de los ejemplos, de las modalidades más interesantes, es que en países emergentes y en países en desarrollo la figura de la microaseguradora es una figura muy interesante para uno de los productos de inclusión y subrayo esta parte uno de los productos de inclusión.

Los otros tres que yo acabo de mencionar no necesariamente tienen que ver con microseguros, son en este contexto más amplio.

**Juan Ignacio Gil:** Muchas gracias, Ricardo. Muy interesante tu respuesta.

Javier, a ti como te tengo más confianza yo te diría que reaccionando a la respuesta de Ricardo y al planteamiento de José ¿qué mercados crees que deberíamos de nosotros buscar, qué segmentos, qué características crees que deban tener los seguros para el mercado mexicano en esta definición más amplia que poner Ricardo en la mesa de una especie de una nueva realidad, a lo mejor una parte que ya estaba, pero que no veíamos, y otra parte que sí es nueva y que seguramente va a incidir en el futuro de nuestras compañías?

Y yo quisiera destacar aquí especialmente que lo diga Ricardo, porque en esa silla donde está sentado Ricardo tienes que tener como que algo en la mano izquierda y algo en la mano derecha, porque tienes el riesgo de la solvencia por un lado y el riesgo de la estabilidad del sistema, a la vez que tienen que tomar riesgos para que el mercado pueda entrar a estos segmentos.

¿Entonces, cuál sería tu opinión?

**Javier Llamosas:** Yo lo que les quisiera comentar es un poco cómo ha estado la oferta desde el punto de vista seguros inclusivos. Si lo vemos usar, prácticamente los grandes esfuerzos han sido un poco a tener ciertos niveles socioeconómicos principalmente el C menos el D, en una actividad formal, son trabajadores que tienen un trabajo estable y a través de esquemas y mecanismos de cobranza, como puede ser el descuento por nómina han sido instrumentos que han permitido que la gente pueda tener acceso a la cobertura, por un lado.

Y por otro lado, a darle una continuidad a esa cobertura, porque algo que es muy importante en todos los seguros de particular, también los inclusivos que no sea nada más uno el comprarlo por una necesidad parcial de corto plazo, sino buscar que la gente esté asegurado en el largo, sobre todo en el mediano y largo plazo.

Y eso es un poco de las cuestiones que ha habido como industria, que unas han sido muy exitosas y en otras nos ha faltado algo para poder hacerlo.

Estos instrumentos de descuento, pues lo que ha permitido claramente, es que el trabajador siga asegurado de una manera constante, y sobre todo que con el tiempo se permite tener unas tarifas más razonables, y por otro lado, la misma consagración nos ayuda a evitar la famosa antiselección.

Nosotros en otros casos que hemos incursionado, pues han sido seguros de responsabilidad civil en automóviles, distribuidos a través de canales comerciales, como gasolineras, etcétera, que desde el punto de vista, a nivel de ventas, ha sido muy interesante; pero en cuanto a conservación, pues hemos fracasado.

La realidad es que la gente lo comprueba, porque tienen el seguro obligatorio o tienen alguna necesidad de emplacamiento, pero con el tiempo pues pierde ese interés.

Y yo creo que algo que es muy importante y lo ha mencionado, tanto Ricardo como todos ustedes, es buscar que la inclusión financiera pues también sea con temas sólidos, sobre todo, el contar con una regulación, que hoy en día la contamos, ha habido yo creo que grandes

esfuerzos por el propio regulador de dar facilidades a los micro seguros, a las micro financieras, pero vemos claramente que no nada más son herramientas o herramientas digitales, por lo cual se puede comercializar de una manera más barata.

Yo creo que también hemos visto, sobre todo financieras de éxito, en muchas comunidades que han incluido el factor humano, y así como la reputación es muy importante de la compañía de seguros, pues también es muy importante de la persona que hace y convence y le busca realmente empujar el seguro, y yo creo que es algo que es una oportunidad como sector, poder pensar también en presentar una oferta en comunidades, con gentes dentro de las comunidades, y ahí es donde yo creo que pudiéramos buscar tener mecanismos de poder favorecer a tener, no intermediarios, porque prácticamente distribuyen un solo producto, pero sí tener la manera de tener colaboradores que impulsen y empujen el seguro en comunidades de bajo ingreso y, sobre todo, que le pueda dar la continuidad a la cobertura.

Porque yo creo que es parte fundamental, yo creo que viendo casos de éxito, pues hay muchos, tengo entendido que Brasil es uno de ellos, en donde realmente pues lo que se busca es tener ese socio comercial dentro de las comunidades, que explique el poder convencer y, sobre todo, con la base de que la confianza pues la da también la persona que nos pueda representar.

Así que yo creo que en lo que sí, creo que puede haber una oportunidad a futuro, de buscar esa combinación entre tecnología y, por otro lado, el factor humano que es muy importante.

Ya lo que es, digamos, la tecnología, pues debe de buscarse que sea una tecnología simple, que sea evidentemente digital, que cumpla todo el ciclo, no nada más de la venta del producto, sino también de la información que requiere el consumidor, y sea también un canal, precisamente para poder indemnizar en caso de que suceda un siniestro.

Yo creo que en ese sentido, pudiéramos trabajar conjuntamente.

**Juan Ignacio Gil:** Muchas gracias.

Fíjate que yo creo que esta respuesta tuya, junto con las preocupaciones y planteamientos, tanto de José Alfredo, como de Ricardo, nos hacen, a mí por lo menos me hacen pensar que una cosa que nos hace mucha falta, es entender muy bien a ese mercado al que no hemos sabido entender, porque tal vez les hemos querido vender lo que nosotros creemos que necesitan y tenemos que empezarles a vender lo que ellos necesitan.

Y el factor humano, ahí coincido contigo, es fundamental. Creo que una de las metas que nos podemos poner como mexicanos en un país como este es que cuando ocurra otra pandemia, si es que vuelve a ocurrir, cuando otro desastre natural, menos mexicanos caigan en la pobreza por no tener una protección financiera.

Yo creo que el drama terrible de las familias que hoy literalmente, y espero no ser demasiado agresivo con mi comentario, literalmente por comprar un tanque de oxígeno se fueron a la quiebra, o literalmente por tener que pagar un par de noches de hospital o el entierro de un familiar, eso nos tiene que lastimar como mexicanos.

Y yo creo que como representantes del sector asegurador tenemos que ver qué hacemos para que pase menos o para que no pase.

Yo con esto le preguntaría a Ricardo, si tú fueras el comandante de este equipo de trabajo, ¿qué prioridades pondrías como Comisión Nacional de Seguros?, pero yo te diría, que más como Comisión Nacional de Seguros, como Ricardo Ochoa, para llevar adelante un verdadero proyecto de desarrollo de seguros inclusivos en la amplitud de la definición que tú mismo diste.

**Ricardo Ochoa:** Mira, yo creo que retomando los cuatro temas que mencioné en la pregunta que me hiciste anteriormente, yo creo que serían esas mismas prioridades, o sea, seguir atendiendo lo que tradicionalmente tiene que atenderse, que se población de bajos ingresos que cuando sufre cualquier tipo de siniestro y sobre todo que no tiene ninguna cobertura para afrontar este siniestro, pues fácilmente se perpetua su condición de pobreza, si ya está en esa condición, o baja a esa condición de pobreza de la cual esa trampa de pobreza es muy difícil de salir.

Y de ahí se tendrán que buscar los productos adecuados para ellos.

El otro tema que yo mencionaba son estas nuevas realidades que no son necesariamente tan nuevas, que son estas nuevas demandas de la sociedad por dar una mayor equidad de género y una protección a los eventos vinculados con desastres naturales.

Y la equidad de género no tiene nada más que ver con el tema de la suscripción de seguros. Tiene mucho que ver también en la participación de género, en los órganos directivos y de toma de decisiones de las compañías y de todas las instituciones del sector.

Según nuestros datos el 8 por ciento del cargo de director general está ocupado por mujeres en las compañías aseguradoras.

No llega a ser el 19 por ciento que ocupa un cargo en los consejos de administración, y así sucesivamente en diferentes posiciones, en la función actuarial, como jefes de riesgo, etcétera. Eso se tiene que cubrir.

Y la otra cosa que tú mencionabas en términos de género, Nacho, aplicado para los temas de género es que yo creo que también las compañías deben actuar de forma más, como se dice *The man driven*, no solamente que la compañía le venda lo que le interesa vender, que la compañía venda lo que le interesa al asegurado.

Hoy lo que estamos viendo es por este nuevo rol, esta evolución del rol de la mujer, muchas no quieren tener hijos, saben que no van a tener hijos pronto y les endosamos una póliza de seguro de Gastos Médicos donde te cobra maternidad, y no tienen opción.

Entonces, hay muchas cosas que no tienen que ser muy complejas, yo creo que es cosa de sentarse, identificar esos mercados como tú dices.

En la parte de... (error en la transmisión)

Aumentar la inclusión, extender la cobertura de seguros entendido en los términos que lo señalé al principio.

Para estos estamos (fallas de transmisión)

...unos comentarios, pero quisiera escribir foros y organizaciones que ya están dedicadas a esta inclusión. Para mí sería un hit que como resultado de esta convención AMIS pudiera emitir una declaración donde se adhiere a estos principios, los va a promover, se va a adherir a foros internacionales, en los que estén pues qué bueno, y los que no estén que se puedan adherir, y que se pueda ir avanzando toda esta regulación, se puedan ir avanzando todas esas prioridades.

Y la última es lo de la pandemia. Estamos muy preocupados porque se pierdan los avances que se han tenido en estas coberturas. Este tema del costo de las primas desde luego que estamos preocupados por los costos de adquisición y los costos de operación, pero en este momento para el tema de seguros de Gastos Médicos Mayores estamos mucho más preocupados por el costo de siniestralidad.

Sé que no todo eso corresponde y está al alcance de las compañías, mucho tiene que ver con los proveedores de estos servicios, yo creo que sería muy bueno que hubiera algún tipo de negociación entre aseguradoras y proveedores de servicios hospitalarios para que estos costos de servicios hospitalarios no tengan un impacto tan fuerte como lo están teniendo. Eso nos puede llevar años atrás.

**Juan Ignacio Gil:** Muchas gracias, Ricardo.

Oigan, el tiempo es aquí un tirano y ya se nos está acabando.

Yo tengo unos minutos para hacer unos comentarios, pero quisiera inclusive cederles estos minutos y yo quedarme con un par de minutos al final para agradecer, para que nos hicieran cada uno un comentario de cierre, que fuera relativamente breve, pero que yo quisiera que en ese comentario como que dibujáramos qué sigue, dibujáramos qué hacemos, a qué nos comprometemos como reguladores, como miembros de la industria, como mexicanos para que este sueño de mejorar la inclusión sea un hecho.

A ver, primero mi querido Javier.

**Javier Llamosas:** Gracias, Nacho.



Yo creo que algo que es muy importante, aquí se ha comentado el día de hoy, es buscar cada día tener esta inclusión, no nada más desde el punto de vista asegurado sino en sociedad en general, y yo creo que ahí coincido con Ricardo, que cada día debemos hacer todos los esfuerzos para considerar y realmente poder ofrecer que esa inclusión es parte de esa filosofía política del Sector Asegurador.

Yo creo que también algo que vemos claramente que esta gran necesidad que tiene México del ahorro de la estabilidad financiera estamos en una gran industria que puede cubrir, poner un grano de arena precisamente para cubrir esas eventualidades y evita caer en esa pobreza como sociedad.

Yo creo que aquí sí me queda muy claro que debemos de trabajar conjuntamente autoridades, nuestros reguladores, nuestros reaseguradores y también con todos los que participan activamente en el Sector, porque también es cierto que hablando de grandes riesgos hoy en día existen otras herramientas que pueden dar cobertura muy clara.

Un ejemplo son los seguros paramétricos, para las grandes catástrofes para cuidar realmente que la vivienda, pues es muy importante en todo el país se siga conservando, que no solamente por haber estado o por haber tenido una casa de interés social en un proceso de pago y en un financiamiento, pues una vez que termina pensar que ya no tenga una cobertura, todas esas miles y miles de familias que tienen un hogar, y que también están sujetas a catástrofes.

Yo creo que este es un elemento, y como comentas Nacho, aquí yo creo que el compromiso es estar muy claramente con lo que realmente necesita la gente, lo que necesita nuestro pueblo, lo que necesitan las comunidades y sobre todo estar con el grado de adaptabilidad de buscar soluciones no nada más a través de productos, sino realmente incursionar cosas nuevas que puedan favorecer.

Yo creo que aquí autoridades, compañías de seguros tienen un tema muy importante a seguir desarrollando y sobre todo como hasta ahora con esa actitud de cuidar el patrimonio familiar.

**Juan Ignacio Gil:** Muchas gracias, Javier.

José.

**José Alfredo Tijerina:** Muchas gracias, Juan Antonio.

Quizá comentar nada más tres temas. Uno de ellos es no nada más la falta de un seguro lleva a una familia a la pobreza o círculo de pobreza o una empresa a la quiebra, sino además le inhibe nuevas inversiones en capital humano y en capital físico. Yo creo que tiene dos aspectos ese tema.

Un segundo tema tiene que ver con el hecho de que realmente no estamos seguros, no tenemos conocimiento certero de qué es lo que busca esto de la inclusión financiera o los que no están incluidos, digamos, en temas de aseguramientos para estar asegurados.

Lo probable es que no quieran estar asegurados, muy probable es que las características de lo que se ofrece no se ajusta, digamos, a los mercados o a lo que ellos necesitan.

Por ello yo creo que una minoría de datos, un análisis, una administración de riesgo, permitirá cuantificar el mercado actual, y cuál es el mercado potencial, que está allá afuera para los diferentes seguros.

Un tercer punto que quisiera hacer énfasis, es básicamente el tema de continuar fortaleciendo la educación financiera. Tanto en finanzas personales, como en cultura de aseguramiento, yo creo que eso hará entender a todas las personas, a las micro empresas y pequeñas empresas, la importancia de tener un seguro contra un evento adverso a su patrimonio.

**Juan Ignacio Gil:** Muchas gracias, José.

Y finalmente, Ricardo.

**Ricardo Ochoa:** Sí, muchas gracias.

Lo primero que quiero es reiterar que para la Comisión sigue siendo la más alta prioridad, aumentar la inclusión, extender la cobertura de seguros, entendido en los términos que señalé al principio.

Para esto, pues estamos, refrendo nuestro compromiso de mantener las puertas abiertas para mantener el diálogo, que hasta este momento hemos tenido con el gremio de aseguradoras, para identificar obstáculos en la regulación.

Pienso que en principio la regulación, si acaso es neutra, si acaso, creo que hay más bien temas de incentivos propios de rentabilidad por parte de las compañías, que es lo que está inhibiendo que se puedan entrar en otros segmentos de cobertura de población.

Insisto, no todos tienen que ser de bajos ingresos.

Y yo creo que podríamos avanzar de manera conjunta.

Desde esa perspectiva, una de las acciones que nosotros vamos a analizar, para eventualmente incorporarla en la regulación, es un tipo de regulación que yo diría que discrimina positivamente.

¿Qué quiero decir con esto? Que ponga incentivos para que se incorporen en las compañías aseguradoras, estas prioridades que yo he mencionado a lo largo de esta conversación.

Obviamente procurando que no se tenga una carga desproporcionada, originada por esta regulación.

Yo creo que hay muchas cosas que se pueden hacer, con un costo prácticamente nulo, y que muchas de esas cosas que se pueden hacer, pueden provenir de iniciativas propias del gremio.

Muchas gracias.

**Juan Ignacio Gil:** Pues muchas gracias a los tres.

Yo quisiera tomar un par de minutos, nada más, decirles que yo me voy muy contento de ver que tenemos un propósito común, entre autoridades de industria, y que tenemos un camino para explorar.

Yo te diría que me gustó esta definición de una realidad desconocida, que pueden ser estos nuevos riesgos a los que nosotros no le hemos hecho frente, porque no estaban o porque no los habíamos visto, y el otro, es un mercado que no conocemos, un mercado que tenemos que entender.

Y creo que como decía, creo que lo dijo José Alfredo al principio, esta mezcla entre regulación e incentivos, nos puede ayudar mucho, esto que mencionas tú de una regulación que discrimine positivamente los esfuerzos que menciona Javier, creo que es un reto muy atractivo, muy importante y creo que sería muy satisfactorio contribuir a su solución el que avanzáramos conjuntamente en los seguros inclusivos.

Tomamos nota y de hacer una declaración o de adherirnos a los principios como bien dijiste, Ricardo, creo que es muy buen punto.

Tu punto sobre las mujeres me parece que es algo que tenemos que entender. Todos creemos que entendemos, pero la verdad es que entendemos poco y tenemos que ver cómo entendemos de verdad este rollo.

Y yo solamente les quiero agradecer, reconocer su participación, reconocer su colaboración para este panel que espero que haya sido de interés de todos los convencionistas que no están observando.

Y me da mucho gusto ver que tenemos autoridades preocupadas por la inclusión, que tenemos aseguradoras preocupadas por la inclusión y que tenemos un reto en común que seguramente vamos a resolver de manera muy eficiente y muy eficaz.

Muchas gracias por su tiempo, muchas gracias por sus respuestas, por su interés y muchas gracias a la AMIS por organizar esta Convención y por poner este tema tan importante entre los temas relevantes de la misma.

Muchas gracias y muy buenas tardes a todos.

**Presentadora:** Muchas gracias a todos nuestros panelistas y a ustedes también por acompañarnos durante el primer día de actividades de esta 30ª Convención.

Las y los esperamos mañana en punto de las 8:20 horas. No olviden dejarnos su evaluación de la sesión y visitar la encuesta.

Hasta mañana.

**--- o0o ---**