

Ciudad de México, 11 de mayo de 2021.

Versión estenográfica del Panel El Impacto de los Seguros Inclusivos en el Desarrollo Social, 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: La siguiente Sesión, es un panel que lleva por nombre, El Impacto de los Seguros Inclusivos en el Desarrollo Social.

Nos acompañan para analizar este tema, Rolando Vega, Vicepresidente de AMIS, como moderador del panel.

Eduardo Silva, Director General de GNP Seguros, Mabyr Valderrama, Directora de Inclusión Financiera y Sostenibilidad de la Federación de Aseguradoras Colombianos, Fasecolda y Manuel Aguilera, Director General de Mapfre Economics.

Les damos la bienvenida.

Rolando Vega: Amigas y amigos, muy buenos días a todos.

Damos comienzo al Panel de Inclusión Financiera, tema que considero de enorme importancia, porque su incremento es esencial para el desarrollo económico y el mejoramiento de la calidad de vida de nuestra población.

Agradezco de antemano la participación de los panelistas de lujo, con los que contamos hoy para su desarrollo.

Hace cinco años, BBVA, publicó un estudio mundial de la inclusión financiera en 137 países, mediante la determinación de un índice llamado MIFI, Índice Multinacional de Inclusión Financiera, que mide básicamente tres dimensiones con diversos indicadores.

El uso de servicios financieros y diversidad de los mismos, la calidad de dichos servicios en lo que toca a confianza en el sistema, costos de los mismos de uso y acceso a los servicios como puntos de atención, cajeros automáticos, etcétera.

El primer lugar el ranking de este medidor fue obtenido por Israel, seguido de Corea, Canadá, increíblemente Brasil en cuarto y Japón en quinto lugar.

Los Estados Unidos ocuparon el lugar 14, pero tristemente México ocupó el lugar 97 superado por 14 países solo en Latinoamérica, incluidos Venezuela y Belice.

También nos superaban y por mucho países como Bangladesh, Ruanda y Azerbaiyán.

A la vez que lo anterior era decepcionante, es también indicador de la enorme oportunidad frente a nosotros.

Sin duda, hemos avanzado en los últimos años y se afirma ahora, considero que no sin un poco de optimismo, que ocho de cada diez personas forman parte del sistema financiero formal gracias a los esfuerzos que se han hecho en aras, como educación financiera, protección al consumidor e inversiones considerables en infraestructura bancaria; pero en el tema de seguros tenemos aún muchísimo por hacer.

De todos es sabido que los 550 mil millones de pesos que suman nuestras primas anuales representan apenas poco más del 2 por ciento del PIB, cuando en países desarrollados este indicador llega a ser cuatro veces superior.

Se estima que apenas uno de cada cuatro mexicanos cuenta con un seguro, las razones pueden ser múltiples: la gran proporción de nuestra fuerza de trabajo que no pertenece a la economía formal, la prevalencia de una buena parte de la población en situación de pobreza, la falta de estímulos o de regulación gubernamental que aliente u obliguen la cobertura de ciertos riesgos, etcétera.

Es de mencionar también que la prevención no es tampoco una características descriptiva del común de los mexicanos.

Sin embargo, no debemos ocultar que la existencia de una grave exclusión financiera en nuestro sector puede ser atribuida a nosotros

mismos. Es indispensable incrementar nuestros esfuerzos en la educación de la población sobre los beneficios de tener coberturas de riesgo para eventualidades naturales de la vida, daños en nuestros bienes o de terceros, imposibilidad económica de cubrir la educación de los hijos, enfermedades de nuestras familias, deceso del sostén económico del núcleo familiar, etcétera.

Por otra parte, debemos incrementar y mejorar todos los días nuestros canales de distribución, nuestro equipo de agentes y corredores y el acceso de estos y de nuestros asegurados al internet para mejorar la comunicación con ambos.

Tenemos que esforzarnos en simplificar las condiciones y el contenido de nuestras pólizas para hacerlas comprensibles y de muy claro entendimiento a nuestros clientes, a fin de evitar conflictos e incrementar la confianza del público, en nuestras coberturas y en nuestras empresas.

Por último, pienso que debemos hacer un gran trabajo en el diseño e implementación de programas de microseguros que, a bajo costo y con facilidad, cubran al menos las necesidades básicas de protección de la población menos favorecida económicamente.

Con esta introducción los dejo en manos de nuestros expertos, seguro de que sabrán profundizar en este importante tema y nos ilustrarán con sus sugerencias y propuestas para lograr incrementar la inclusión financiera en el Sector Asegurador mexicano.

Muchas gracias.

Y pasamos ahora a algunas preguntas que hemos recibido para nuestros panelistas.

Si me permiten empezaría con Manuel Aguilera y la preguntaría, desde tu punto de vista, Manuel, ¿cuáles son las principales barreras para la inclusión financiera en seguros, en especial para las familias?

Manuel Aguilera: Antes de responder, Rolando, quiero agradecer a la AMIS por la invitación para participar en esta 30ª Convención Nacional

de Aseguradores, es como siempre un placer poder participar en este importante evento de seguros de México.

Efectivamente, el caso de la inclusión financiera en seguros enfrenta una serie, digamos, de barreras o limitaciones o limitantes estructurales para poder avanzar más rápidamente, yo las ubico rolando en dos perspectivas; una, las que tienen que ver con el lado de la demanda, es decir, con lo que tiene que ver con los demandantes de este tipo de productos, y otro con limitantes o limitaciones por el lado de la oferta, es decir, con las características de los productos que las aseguradoras les ponen frente como posibilidad para proteger sus riesgos.

Por el lado de la demanda hay tres cuestiones muy estructurales que limitan la inclusión financiera en seguros. La primera, que es la más obvia, es el relativo bajo en nivel de ingreso de la población objetivo de este tipo de productos.

Sabemos que en nuestros países esa es una característica socioeconómica y es al mismo tiempo una limitante desde el punto de vista de que las personas no cuentan con suficientes ingresos para satisfacer necesidades y también para adquirir este tipo de productos.

Junto con esto está el tema de la estacionalidad del ingreso, sobre todo en grupos de ingresos medios bajos y bajos, el ingreso no necesariamente se comporta con la misma estacionalidad con la que tradicionalmente se pagan los productos financieros o los productos de seguros.

Y, finalmente, que tú ya apuntabas en tu intervención, está el tema del bajo grado de cultura financiera o de conciencia respecto a la importancia de estar protegido frente a ciertos riesgos.

Por el otro lado, por el lado de la oferta también hay una serie de limitantes importantes, yo diría que son fundamentalmente cuatro, la primera tiene que ver con los modelos de negocios; los modelos de negocios de nuestras aseguradoras no solamente en México y en América Latina, sino en buena parte del mundo han sido concebidos y se han desarrollado pensando en lo que son los mercados tradicionales de seguros y no pensando específicamente en este segmento de población-objetivo.

Por eso creo que el repensar o adecuar modelos de negocio es un factor esencial para ampliar las posibilidades de desarrollo de este tipo de productos.

Segundo, el diseño de los productos. También hablamos aquí en el caso de la inclusión financiera de cierto tipo de productos que obedezcan a cierto tipo de necesidades y de cobertura de riesgos muy particulares que no necesariamente se ajustan a la forma tradicional de diseño de los productos de seguros que conocemos en general.

Tercero, y esto es clave en seguros como tú sabes, los mecanismos de distribución. Los productos de inclusión financiera, los seguros inclusivos requieren de mecanismos de distribución que van mucho más allá de los mecanismos tradicionales que conocemos a través del uso de agentes o de brokers; en estos casos la utilización, por ejemplo, de medios tecnológicos, del internet, del uso de los teléfonos celulares o de asociaciones con otro tipo de intermediarios que no son el tipo de intermediarios tradicionales, sino las microaseguradoras o microfinancieras, organizaciones de la sociedad civil, ONGs, se vuelve fundamental para poder diversificar las vías a través de las cuales se puede hacer llegar estos productos a la población.

Y, finalmente, hay también aspectos normativos, así como pasa con el modelo de negocio de las empresas, el modelo de regulación de solvencia de las aseguradoras es un modelo de negocio que está pensado fundamentalmente para el modelo tradicional de seguros y no necesariamente para este segmento en especial.

Yo siempre he sido defensor de que una regulación de microseguros o de seguros inclusivos no debe concentrarse en temas de solvencia, debemos ofrecerle a todos los clientes un mismo nivel de seguridad de que la aseguradora será capaz de cumplir sus obligaciones, independientemente de que se traten de consumir desde altos ingresos o de consumidores de muy bajos ingresos; pero sí creo que la regulación todavía no ha logrado desarrollar lo que tiene que ver con la regulación particular de producto, que yo creo que es la clave en el caso de los seguros inclusivos, una regulación que preservando los niveles de solvencia que son esenciales busque mecanismos para reducir los costos de transacción, los costos a través de los cuales se hace llegar

los productos a estos segmentos de la población y al mismo tiempo una regulación que reduzca los costos en el mantenimiento, en la gestión y renovación de este tipo de productos.

Yo ubicaría en este contexto general de limitantes o barreras por el lado de la demanda y de la oferta los principales retos que tienen los seguros inclusivos.

Rolando Vega: La siguiente pregunta sería para Eduardo Silva. En nuestro país una gran parte de la población, Lalo, que no cuenta con un seguro son personas de ingresos medios. ¿Qué ha sucedido con este segmento tan importante? ¿Por qué aunque cuentan con recursos para contratar un seguro no lo hacen?

Eduardo Silva: Gracias, Rolando. Y para empezar también darle las gracias a la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros por su invitación a participar en esta Convención y en este panel.

Yo separaría la respuesta en dos. Hay una de los meses recientes o de los años recientes que tiene que ver con la pandemia. En realidad las familias mexicanas como cualquier otra tuvieron sujetos o estamos todavía sujetos a un grado de incertidumbre donde antes que el seguro había otras prioridades, y yo creo que eso influye a no tomar alguna decisión en este momento.

Adicionalmente las empresas cortaron prestaciones, el propio Gobierno Federal redujo las prestaciones. Lo que también llevó a no tener la posibilidad de que adquirieran un seguro. Pero si quito este efecto coyuntural, a mí me parece que el tema más grande es la gran informalidad que existe en el país.

Nos cuesta mucho trabajo, incluyendo a los sistemas de seguridad social, darle cobertura a los trabajadores informales. Los trabajadores informales no tienen acceso a estos sistemas de seguridad social o a la protección del INFONAVIT en vivienda, y los seguros privados tampoco hemos sido capaces de penetrar.

Y esto tiene mucho qué ver con la vulnerabilidad del ingreso, no continuidad del ingreso y la aversión al riesgo que tienen esas gentes.

Lo han dificultado también una serie de normas recientes que complican y que entendemos si son lógicas y sensatas, viendo como dificultan temas de la vado de dinero, de protección y privacidad de datos, que hacen más difícil todavía poder tener una operación consistente en esta economía informal.

Me parece que coincidiendo con Manuel de que hay que pensar en un modelo de negocio diferente, creo que para la economía informal necesitamos pensarlo de otra manera y pensarlo todos: las aseguradoras, las autoridades y aquí también quiero incluir a los canales de distribución, que me parece que ese es uno de los grandes retos que tenemos en la inclusión financiera.

Rolando Vega: Muy bien. Muchas gracias.

La siguiente pregunta es para Mabyr Valderrama. Hasta este momento hemos hablado de la experiencia mexicana. ¿Qué nos puedes decir de lo que se está viviendo en Colombia? ¿Cuáles son los principales avances en materia de seguros inclusivos?

Mabyr Valderrama: Rolando, muchas gracias. Y también aprovecho para agradecerle a AMIS por habernos invitado a participar de esta versión 30 de su Convención de Aseguradores, donde tiene un lema importante sobre Nuevas Realidades Asegurando el Futuro.

Yo quisiera, Rolando, hacer un comentario sobre la importancia de distinguir los resultados, el proceso.

Entonces, más allá de los resultados, como por ejemplo la penetración que tienen los seguros en el caso de Colombia, sigue siendo muy baja, estamos en el 2.8 por ciento del PIB, mientras que en América Latina, eso alcanza el 3 por ciento y como lo dijiste en tus palabras introductorias en países más desarrollados, 4 o 6 por ciento del PIB, yo creo que lo realmente importante en el caso de Colombia, de cara al avance que hemos tenido, es el proceso.

En ese proceso yo quiero destacar tres frentes de trabajo que hemos venido abordando, desde la industria justamente para dinamizar la inclusión financiera en seguros en Colombia.

En primer lugar, yo quiero destacar el posicionamiento que ha tenido la inclusión financiera en seguros dentro de las agendas de política pública.

Entonces, me parece de gran relevancia destacar esa alianza público-privada que estableció entre Fasecolda y la Agencia del Gobierno Nacional que alinea todos los temas de inclusión financiera que es banca en las oportunidades.

Nosotros desde el año 2016, tenemos esta alianza, pero buscamos prudente dinamizar la inclusión financiera de seguros, abordando aspectos, tanto de oferta como de demanda, sobre los cuales pues Manuel nos habló hace un momento en su intervención.

Quiero también destacar que actualmente en Colombia se está tramitando en nuestro Congreso, un proyecto de Ley que busca impulsar la inclusión financiera en seguros, esto algo mayor que vía normativa al desarrollo de seguros paramétricos y también la creación de un seguro inclusivo va a beneficiar a los hogares vulnerables, que son atendidos por los programas sociales del gobierno.

Desde el punto de vista de la regulación, también hemos visto como nuestros supervisores, superintendencia financiera de Colombia, ha venido ampliando los canales para la comercialización de los seguros inclusivos. Esto fue un aspecto que José Eduardo hace un momento mencionó, y Manuel también, sobre la importancia de la comercialización.

Entonces, en Colombia la comercialización de este tipo de seguros, no solamente es posible a través de entidades vigiladas del sector financiero, sino también a través de entidades no vigiladas, como a través de los modelos de corresponsalía.

Y finalmente, yo quiero destacar que de Fasecolda lideramos el programa de educación financiera que es Viva Seguro; este programa ya tiene 12 años de existencia y ha venido evolucionando, migrando desde iniciativas que son masivas a herramientas más focalizadas en la población que van a hacer un cambio de comportamiento.

Yo creo que éste es un aspecto también importante que ya mis compañeros han tocado y tienen que ver con la relevancia de que los consumidores te entienda cuál es el valor que tienen los seguros para asegurarse frente a riesgos inesperados.

Rolando Vega: Muy bien.

Manuel, regresando a la realidad de México, uno de los principales retos que enfrentamos es la informalidad laboral.

Esta situación limita la participación de la población en el sistema financiero y en el uso de estos servicios.

¿Consideras que los seguros ya están atendiendo este segmento? Si no es así, ¿qué ajustes deben realizarse, ya sea en los productos o en el servicio para llegar a estas personas que laboran en la economía informal?

Manuel Aguilera: A mí, el concepto de economía informal, siempre me ha parecido un concepto un poco resbaloso, en el sentido de que en las economías desarrolladas, cuando se habla de la economía informal o de la economía sumergida, se habla de un subsector de la economía, como una peculiaridad de la economía.

En nuestros países, en el caso de México, en particular, el sector informal, no es una peculiaridad, es la característica fundamental de la economía.

Está la relevancia que tiene la participación que tiene en el conjunto de la economía nacional que hablamos casi de la característica fundamental de lo que es nuestra economía, por desgracia.

Y este sector, en esa medida, es un sector sumamente amplio y diverso, es economía informal buena parte del sector agropecuario, es economía informal buena parte del sector servicios, incluso una parte importante del sector secundario, el sector agroindustria se mueve en ciertos rangos de informalidad también.

Entonces, cuando hablamos de seguros inclusivos y tratamos de cruzar esto con el concepto de la informalidad se vuelve difícil.

Yo retomaría una parte de lo que decía Eduardo sobre el hecho de que en este sector informal hay ciertos consumidores de ingresos medios y medios bajos que están utilizando el seguro.

Hay muchas personas que tienen el seguro de coche, el seguro de la casa o el seguro de gastos médicos y que viven y se han desarrollado toda su vida en el mundo de la informalidad.

Hay otros, sobre todo, en niveles de ingreso también informales pero bajos que efectivamente que están más que insuficiente atendidos, están completamente excluidos de la utilización del seguro.

Entonces, yo dividiría respondiendo a tu pregunta, Rolando, en dos estrategias distintas. Una que tiene que ver con los sectores francamente excluidos que siguen siendo informales, pensando sobre todo en niveles de ingresos bajos, donde los instrumentos, entre comillas, tradicionales de inclusión financiera como los microseguros, parecieran ser la estrategia correcta en un ámbito de colaboración público-privada, de estrategias público-privadas que es un tema que sacó Mabyr y que yo creo que es fundamental.

Y otra que tiene que ver con estos sectores informales de ingresos medios, medios-bajos que son los sectores más urbanos, que son consumidores de seguros, pero que no están realmente pudiendo beneficiarse completamente de la utilización de este tipo de instrumentos financieros, sobre todo, y esto lo resaltó también Eduardo y coincido plenamente, en lo que tiene que ver con los temas de previsión social.

El hecho de que la propia informalidad los substraen de este ámbito y el seguro debiera a encontrar mecanismos para poder en esta circunstancia que no es la ideal para la economía, pero es la que tenemos, tratar de subsanar en parte esta deficiencia.

Rolando Vega: Eduardo, en nuestro país el proceso de inclusión financiera en seguros se ha implementado de manera general a través de microseguros y seguros masivos.

Los microseguros que están centrados en atender a los segmentos de población con menores ingresos son tal vez los más conocidos.

¿Han tenido éxito, cumplen su función o en qué han fallado?

Eduardo Silva: Yo creo que han tenido un éxito muy relativo, en realidad todos sentimos que nos hace falta mucho alzar el tema de inclusión financiera.

Y oyendo a la gente de Colombia, me parece que requerimos un esfuerzo muy grande juntos, asociados el sector público y el sector privado para diseñar no solamente los productos que es probablemente la tapa más sencilla de todo esto, sino son capacitación que hay que desarrollar, la educación financiera, los mecanismos de atención, de servicio, de cobranza y que coincido con Manuel, esto requiere una normativa totalmente diferente a la que tenemos el día de hoy.

Yo creo que esta pandemia nos ha dado la oportunidad de ver que existen otras formas de hacer las cosas y que probablemente, ojalá no me esté equivocando, que sean estas vías electrónicas un factor que impulse, que pueda empujar verdaderamente la penetración de los microseguros y cubrir estos segmentos de la población, pero hay un largo camino y mucho trabajo que hacer para poder decir que estamos cumpliendo con éxito.

Yo hoy la verdad siento que no hemos avanzado demasiado.

Rolando Vega: Mabyr, siguiendo con este contexto, desde hace varios años la industria había comenzado a incorporar elementos tecnológicos y de innovación en su oferta de valor. Ante la pandemia, este proceso de digitalización se aceleró, ¿cuál es el papel que puede jugar la tecnología para que los seguros sean inclusivos y lleguen a más personas?

Mabyr Valderrama: Efectivamente, Rolando, la pandemia del COVID-19 paró muchas cosas, paró muchas actividades a nivel global, pero aceleró el cambio, el cambio que tiene que ver con la transformación digital es algo que como lo mencionas ya ha venido un tiempo atrás, pero sin duda esta situación nos pone el acento sobre la importancia que tiene la tecnología para una industria como la nuestra.

Yo creo que la tecnología es una herramienta muy poderosa para la industria de seguro porque realmente le facilita a la industria conectarse con ese usuario final y hacerle entendible y también palpable que el seguro realmente le aporta valor. Entonces, me parece que esto es muy importante en el caso de la industria de seguros, porque la verdad es que la relación que nosotros establecemos con nuestros asegurados no es de tipo transaccional, es de tipo relacional.

Y, en ese sentido, yo creo que la tecnología tiene que buscar mejorar esa experiencia que tiene el asegurado, no solamente desde el momento en el que está evaluando diferentes alternativas, sino también la compra del seguro o todo el tema de las asistencias, el soporte, el reclamo, la atención de todas las inquietudes que pueda tener.

Entonces, me parece que el rol de la tecnología es hacer simple un producto que es complejo como este producto de seguro y creo que cualquier proceso de transformación digital que no tengan el centro a las personas bien sean los usuarios de los seguros y el talento humano de las compañías es un proceso que no va a rendir los frutos que nosotros quisiéramos encontrar.

Me gustaría destacar, por ejemplo, que observamos el año pasado en materia de transformación digital, estuvimos viendo cómo se incrementaron o cómo se profundizaron los modelos de pago por uso; también la dinamización de los ecosistemas digitales y las compras online por supuesto, la gente tuvo que salir a buscar sus productos de protección a través del internet.

También la industria tuvo que ponerse al día y facilitar el acompañamiento que hacen los asesores especializados a los clientes a través de videollamadas; también el incremento de la oferta de productos están relacionados con los riesgos de la ciberseguridad, creo que esta es una necesidad que cada vez es más latente y donde el sector asegurador tiene que desarrollar más productos.

Y también observamos con mucho entusiasmo cómo se integra el desarrollo de tecnologías digitales como el *blog change* con los temas de sostenibilidad, esto de cara a la generación de unos verdes.

Entonces, con esto quiero hacer como un recuento de estas dinámicas que estamos observando y que creo que se va a venir profundizando y también ampliando en todo ese proceso de la transformación digital que llegó para quedarse.

Rolando Vega: Manuel, de acuerdo con Agencias Internacionales para el Desarrollo, el seguro puede contribuir al cumplimiento de varios de los objetivos de desarrollo sostenible planteados por la ONU, entre ellos el combate a la pobreza, lo anterior a través de la cooperación pública-privada.

¿Cómo deben coordinarse los esfuerzos entre estos sectores para contribuir a lograr este objetivo?

Para nuestro país ¿sería una alternativa para apoyar a las familias que enfrentan mayor vulnerabilidad?

Manuel Aguilera: Sí, yo creo que sin duda, Rolando. Efectivamente por la naturaleza misma del seguro, un mecanismo financiero que permite compensar las pérdidas, como derivadas de la ocurrencia de ciertos riesgos, esta misma característica permite ayudar a que la economía mantenga la continuidad, a que las personas no tengan una ruta de ingreso a lo largo de su vida, etcétera, y en esa medida efectivamente, sin duda, es un elemento que puede contribuir a objetivos como el de la eliminación de la pobreza o de salud y bienestar o el trabajo digno y crecimiento económico o el de reducción de desigualdades.

Todos ellos objetivos de las Naciones Unidas en esta visión de desarrollo sostenible de largo plazo.

Yo creo que la clave para que esto ocurra, y estaba yo pensando en las encuestas, como la que tú señalabas en tu intervenciones de BBVA y otras que se han hecho para medir los niveles de preparación que tienen los diferentes países en materia de inclusión financiera, prácticamente todos los casos, y me atrevería a decir que en el cien por ciento de los casos la clave para que un país aparezca arriba en esas mediciones tiene que ver con cuál es la postura del gobierno desde el punto de vista de la utilización del seguro como un instrumento de políticas públicas.

Los países en los que eso ocurre están siempre en las partes altas. La clave está precisamente en eso, como ustedes saben este tipo de objetivos, como los de Naciones Unidas forman de una u otra forma parte de los programas de gobierno de cualquier gobierno en cualquier lugar del mundo. Todo mundo quiere alcanzar ese tipo de objetivos.

Y la herramienta típica para conseguir estos objetivos pues son las políticas públicas. Ahí es donde yo creo que está la clave, en que los gobiernos puedan utilizar al seguro a través de asociaciones público-privadas como instrumentos para corregir estas deficiencias que tiene la economía.

Claramente los microseguros y los seguros inclusivos tienen enormes beneficios para la población de menos ingresos, reducen la pobreza, reducen las desigualdades, estimulan el crecimiento económico. No cabe duda, la clave es que los gobiernos lo entiendan y se decidan a través de asociaciones público-privadas a utilizar el instrumento del seguro como un instrumento activo para lograr ese propósito.

A la larga los gobiernos que lo hacen y el hecho de que en un gobierno decidiera hacerlo, tiene beneficios tanto directos como indirectos. Tiene el beneficio directo de que a través de esos apoyos que a través de políticas públicas se dan para la contratación de seguros que permitan proteger de ciertos riesgos, que son especialmente dañinos para la población de bajos ingresos, se logra compensar las pérdidas cuando los riesgos se presentan, y en lugar de ver situaciones casi dantescas cuando vienen las grandes catástrofes o las pequeñas catástrofes también, y afectan a estas personas, encontraríamos un mecanismo financiero que rápidamente les puede permitir salir adelante nuevamente.

Pero también tiene efectos indirectos de mucho más largo plazo. Los seguros, lo sabemos son quizás un buen instrumento de educación financiera. Cuando la gente ve que hay formas de compensar este tipo de riesgos y que su trayectoria de vida se puede ir por una vía mucho más cierta hacia delante pues entonces en esa medida ya no solo con los apoyos gubernamentales, sino como parte de decisiones personales mucho más reflexionadas se acercarán al seguro como un mecanismo de ayuda en esta trayectoria de vida.

Entonces, concluyendo, creo que la clave está en hacer entender a los gobiernos la importancia que tiene el seguro como un instrumento de política pública para lograr estos grandes objetivos tanto a nivel nacional como a nivel global.

Rolando Vega: Eduardo, parte de los mercados subatendidos en materia de aseguramiento, son las MIPYMES, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

¿Qué alternativas tienen estas organizaciones para contar con protección financiera y qué riesgos pueden transferir a las aseguradoras?

Eduardo Silva: Cuando hablamos de PYMES y MIPYMES, también hablamos una gama muy amplia de empresas. Es decir, en este segmento está la mayor parte de la población que trabaja, a veces en esquemas formales, a veces en esquemas informales.

Hay que acordarse que cuando empieza una empresa, el mayor riesgo o su principal preocupación es subsistir. Hay una gran cantidad de pequeñas empresas que no subsisten en los primeros meses, en esto.

Entonces, es un enfoque diferente.

Conforme la empresa se va consolidando, creo que hay muchas alternativas, y aquí sí me parece que en materia de productos, el sector asegurador los ha desarrollado.

Creo que es un tema más de cómo accedemos a esas empresas, y cuál es el canal de distribución que tenemos que utilizar y cómo los podemos convencer de los riesgos.

Y aquí sucede lo mismo que sucede con las personas desgraciadamente; normalmente pues se asegura el coche de la empresa o el camión, donde transportan las cosas, y son los primeros seguros que se tienen que transportar.

Desgraciadamente no tenemos el seguro obligatorio en México, lo cual facilitaría que estuvieran todas estas unidades aseguradas, y después del seguro de vida de los empleados y creo que si en algún momento

se ha visto la utilidad de tener seguro de vida, ha sido ahora la pandemia.

Es impresionante la colaboración que ha dado el sector asegurados a estos problemas de salir adelante en circunstancias difíciles para las familias que perdieron al sostén de la misma familia y creo que el sector asegurador demostró que es donde vale la pena.

Aquí en muchas empresas, sí tienen el seguro de vida, pero son empresas que tiendo a pensar de medianas hacia arriba.

Las pequeñas empresas no están en eso, no tienen esa característica, porque su prioridad es otra, su prioridad es el flujo de efectivo, su prioridad es subsistir, su prioridad es la nómina de la quincena y a lo mejor la nómina no tan formal.

Creo que tenemos una labor muy grande convencimiento y aquí lo que más me preocupa es el canal de distribución; cómo podemos llegar a esas gentes, porque no es un tema de productos, los productos pueden ser tan sencillos como queramos; pero cómo podemos convencerlos de que transferir esos riesgos vale la pena.

Ustedes saben, con la pandemia, pues ha habido un auge espectacular de coberturas de gastos médicos, porque ha demostrado la pandemia que los riesgos existen, y se pueden materializar.

Entonces, ojalá y seamos capaces de aprovechar esta oportunidad para convencer a todos esos pequeños empresarios que estos riesgos que viven día a día, se pueden transferir y que el sector asegurador les puede ayudar.

Pero nosotros también tenemos mucho trabajo que hacer, para poder llevar esa información y poder encontrar los mecanismos con lo cual hacerlo mucho más sencillo de lo que lo hacemos el día de hoy.

Rolando Vega: Bien.

Mabyr, hablando del contexto internacional, ¿existe algún caso de éxito en el cual los seguros inclusivos hayan jugado un papel clave para

cuidar la economía de las familias vulnerables? ¿Se podría aplicar a México?

Mabyr Valderrama: Bueno, Rolando, aquí también volviendo al tema del proceso y no tanto de los resultados, pues me gustaría compartir con ustedes un esquema de política pública que justamente se reglamentó en agosto del año pasado en Colombia y tiene que ver con el piso mínimo de protección social. Yo creo que este esquema puede ser replicable en México.

El piso mínimo de protección social es un esquema que busca que las personas que tienen un ingreso inferior al salario mínimo y que se dedican parcialmente a alguna labor, a alguna actividad productiva, puedan acceder a tres tipos de beneficios.

Uno, en una cobertura de riesgos en salud, también que puedan tener protección para su vejez y también acceder a un seguro inclusivo, especialmente diseñado para hacer frente a riesgos que están justamente asociados a la naturaleza de esa labor o de esa actividad que desarrollan estas personas.

Entonces, este es un esquema en el cual la vinculación de los trabajadores o incluso los independientes, los que trabajan por cuenta propia, que pueda hacerse de forma obligatoria o de forma voluntaria.

Es obligatorio para las personas que tengan una relación laboral, es decir, que tengan un contrato y sería un contrato a término definido o lo que ahora sería un contrato por obra, un contrato de prestación de servicios, también menos que un salario mínimo.

Que haría voluntaria esta vinculación para las personas que, como su nombre lo dice, no tengan un contrato laboral, pero que sí hagan actividades por cuenta propia como, por ejemplo, lo que sucede en el sector agropecuario y donde también el ingreso devengado esté por debajo del salario mínimo.

¿Cómo funciona este esquema? El aporte que se hace a este piso mínimo de protección social es del 15 por ciento sobre el ingreso mensual que devenga el trabajador una vez que se descuentan los costos y los gastos y ese 15 por ciento se distribuye un 14 por ciento

que va a la cuenta de ahorro individual del trabajador y el 1 por ciento para el pago de esa prima de seguro inclusivo.

Aquí lo importante es que las personas que están cubiertas por el piso mínimo de protección social van a tener derecho al acceso a esa cobertura al día siguiente de recibir acreditado el aporte en su cuenta de ahorro individual.

Es algo que está todavía, digamos, en proceso de desarrollo en Colombia, pero yo creo que es un caso que vale la pena analizar para la experiencia mexicana.

Rolando Vega: Muy bien.

Como ustedes ven, con la participación de nuestros panelistas, como dije al principio de lujo, la difusión y el alcance de los seguros inclusivos lo considero esencial para el desarrollo de la actividad aseguradora y, sobre todo, para atender a mercados potenciales hoy no atendidos, principalmente destinados a la población de bajos ingresos e ingresos medios que hoy se encuentran vulnerables al no contar con una cobertura de seguros.

Ha sido muy interesante estas participaciones, sus ponencias. Yo quiero agradecerles a nombre de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, AMIS, su participación.

Muchísimas gracias, Manuel; muchísimas gracias, Lalo; muchas gracias por su apoyo.

Mabyr Valderrama: Muchas gracias a ustedes por invitarnos.

Eduardo Silva: Gracias a todos, un gusto.

Manuel Aguilera: Muchas gracias, Rolando.

Presentadora: Muchas gracias a los y la panelista quienes nos compartieron hoy grandes reflexiones con respeto al tema.

Hagamos una pausa antes de nuestra siguiente sesión. No dejen de visitar el área de Expo Networking y las demás secciones de la plataforma.

Regresamos en un momento.

(Proyección de video)

- - -o0o- - -