

**Ciudad de México, 24 de mayo de 2022.**

**Versión estenográfica de la conferencia de prensa de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), efectuada dentro del marco de la 31 Convención de Aseguradores.**

**Amaranta Gaona:** Hola, buenas tardes.

Bienvenidos todos a esta conferencia de prensa, les agradecemos mucho que nos acompañen de manera presencial y también a los que nos acompañan de manera virtual.

El día de hoy tenemos a Juan Patricio Riveroll, nuestro Presidente Electo y, por supuesto, a Norma Alicia Rosas, que es nuestra directora general, tal vez no todos tenían oportunidad de conocerla en persona, pero muchas gracias Norma por acompañarnos y adelante.

Vamos nada más a estar poniendo preguntas. Si tienen alguna pregunta pueden apuntarse ahí en la lista, también de manera virtual pueden hacer sus preguntas directamente en el chat y al final de la conferencia las estaremos respondiendo.

Muchas gracias.

**Norma Alicia Rosas:** Al contrario, muchísimas gracias de verdad por acompañarnos en esta nuestra primera convención ya otra vez después de COVID, y bueno estamos muy contentos de poderles compartir algunos mensajes teniendo también ya a Juan Patricio Riveroll en la presidencia de AMIS, y estamos muy contentos porque estamos convencidos que también bajo su liderazgo vamos a poder generar mucho beneficio al sector asegurador.

Si quieren comenzamos.

Realmente lo que tenemos aquí en esta lámina es que el seguro es la mejor herramienta de protección financiera para las familias. Ustedes saben que los seguros son una herramienta muy importante y proporcionan tanto a las familias, como a las personas, como a los gobiernos una red de protección económica, reducen las

vulnerabilidades, aceleran la recuperación desafortunadamente cuando ocurre algún tipo de evento imprevisto y también permiten cuidar la estabilidad financiera.

En el caso de las familias la estabilidad financiera del hogar y en el caso, por ejemplo, de las empresas la estabilidad de la propia empresa, y en el caso también de los gobiernos generan un mayor bienestar al tener los recursos para poder reponer o reparar esa situación adversa.

Este instrumento financiero es muy importante porque evita que la población caiga en condiciones de pobreza.

En esta lámina lo que estamos mostrando es que la industria aseguradora brindó protección financiera para millones de familias. Aquí fue. Para miles de familias. Fue por 315 billones de pesos, lo que representa 12 veces el Producto Interno Bruto.

En la siguiente lámina lo que podemos apreciar es que nuestro Sector Asegurador. Aquí lo que les quiero mostrar es que nuestro Sector Asegurador sigue siendo un sector muy solvente, es un sector muy sólido.

Si ustedes se dan cuenta Covid, ya lo veníamos anunciando se viene posicionando, primero entraba dentro de los 10 eventos más relevantes que ha enfrentado el Sector Asegurador, y lo que podemos apreciar aquí es que se posicionó ya como el primer evento más costoso, el primer evento, vamos a decirlo así, más importante que ha enfrentado nuestro Sector Asegurador con tres mil 12 millones de dólares.

Y como bien lo mencionaban ya en la mañana, tanto Sofía como Juan, ha sido uno de los eventos que más ha marcado, porque no ocurre en un momento determinado sino perduró a lo largo de muchos meses. Llevamos prácticamente más de dos años y todavía no termina. Afortunadamente estamos ya viendo una salida para este evento.

En la parte de gastos médicos podemos ver que protegió la salud de muchos mexicanos, cerca de 50 mil casos, 49 mil 299 de manera muy particular pagó 25 mil 768 millones de pesos a estas personas que

tuvieron que atenderse por haber sufrido Covid. Y el monto promedio que se está pagando por cada uno de esos siniestros fue 522 mil pesos.

También estamos viendo que el seguro de vida, ayudó a muchas familias a conservar su patrimonio.

Si ustedes se fijan las cifras, también son bien importantes, 149 mil 445 casos, en donde desafortunadamente pues la persona fallece y desafortunadamente fallece la persona, pero al contar con la protección del seguro, pudo dejar a sus familias, pues en una situación mucho mejor y se pagaron en total, 34 mil 206 millones de pesos, pues por estos fallecimientos.

El monto promedio, fue de 228 mil 888 pesos.

¿Cuál es el reto que tenemos? Como bien se señalaba, nuestro reto desde la Asociación y como aseguradoras es, poder proteger a más mexicanos, eso es lo que estamos buscando.

La pandemia, por un lado, hizo a las personas más conscientes de la necesidad de contar con un seguro, pero también evidenció la necesidad de que haya mayor cobertura, mayor penetración.

En vida solamente el 18.4 por ciento de la población económicamente activa, cuenta con un seguro y estamos hablando de un seguro de vida individual.

En gastos médicos, tenemos 12.09 millones de individuos, que es algo así como el 9 por ciento de nuestra población total, que cuenta con una protección de un seguro pues para enfrentar este tipo de situaciones.

En automóviles, tenemos que uno de cada tres vehículos, cuenta con un seguro, y aquí, es interesante que si ustedes están, por ejemplo en un semáforo y hay tres vehículos junto a ustedes, ustedes podrían imaginar que solamente uno de ellos cuenta con seguro.

Entonces, el reto y el esfuerzo que se tiene que hacer para que todos, no solamente los vehículos estén protegidos, sino también los

peatones, los motociclistas, la gente que no tiene necesariamente que ver con este vehículo, pero puede ser una víctima de accidente vial, pues tenga esa protección y esa cobertura del seguro.

Y bueno, también estamos viendo que en viviendas, si no consideramos créditos hipotecarios, únicamente 6.5 por ciento de los hogares, cuentan con un seguro, con esta protección.

Entonces, es interesantísimo todo el esfuerzo que se tiene que hacer, pues para contar con estos seguros.

Para alcanzar estos objetivos, dentro de AMIS, estamos trabajando en cinco prioridades estratégicas.

La primera se refiere a seguros inclusivos y cuando hablamos de seguros inclusivos, a lo mejor muchas veces ese término de inclusivo, hoy se está relacionando más con término tal vez de género o de aceptar a personas, a lo mejor con capacidades diferentes.

Pero cuando los otros hablamos dentro de AMIS de seguros inclusivos, a lo que nos estamos refiriendo tiene que ver más con generar mayor inclusión financiera, al final los seguros son un producto financiero y lo que queremos es poder llegar no solamente a ciertas porciones de la población no a los más desprotegidos únicamente, tampoco a algunos que decimos “ay, es que tradicionalmente las mujeres no están cubiertas o están cubiertas en menor medida”.

Lo que tratamos de hacer es llegar a todos aquellos estratos o segmentos de la población que por un motivo o por otro no han tenido, pues la oportunidad de contar con un seguro.

Entonces si se dan cuenta, cuando decimos, por ejemplo, en seguros de vida que prácticamente una porción muy pequeña de la población cuenta con un seguro de vida, lo que quisiéramos es que estuviera en muchos más niveles.

Y no tiene que ver ni con la condición socioeconómica, no tiene que ver con la condición de ser hombre o ser mujer, queremos llegar a todas esas porciones no atendidas.

Y estamos trabajando para poder generar también alguna relación público-privada para poder hacer que el seguro se extienda, pues de manera mucho más adecuada.

cuando hablamos, por ejemplo, de protección a las víctimas de accidentes viales, ya también Juan Patricio señalaba cuál es el reto que tenemos, y hablaba de la gran cantidad de accidentes que vamos teniendo, que se tienen día a día.

Y las personas normalmente relacionan un seguro de accidentes viales, dicen “ay, es un seguro para el vehículo”. Y aquí lo que yo les explicaba, no es un seguro para el vehículo, es un seguro para las personas que pueden verse afectadas en un incidente vial.

Y por lo general, pues les digo, aquí los que más la llevan, pues son las personas de a pie, los que están afuera del vehículo, los peatones, motociclistas, los que andan en bicicleta, ahora que se ha puesto tan de moda, y es hacia donde queremos enfocarnos.

Cuando hablamos de resiliencia ante desastres, que es otro de nuestros grandes pilares, también tiene que ver con otra situación. Nosotros, dada la situación geográfica, pues estamos expuestos a muchísimos riesgos tanto hidrometeorológicos, sí, ya estamos comenzando temporada de huracanes y ya se pronostica que viene un año relativamente complicado, por ejemplo, para riesgos hidrometeorológicos, pero no solamente vienen los huracanes, pueden venir las inundaciones y, por otro lado, en otras partes de nuestro territorio puede haber sequías, lo mismo ocurre con terremotos, una gran parte de nuestro territorio, pues también está sujeto a este tipo de fenómenos.

Entonces lo que buscamos cuando hablamos de resiliencia ante desastres es el poder trabajar, pues de manera coordinada para que haya mayor número de personas que estén aseguradas y en este sentido se mencionaba, por ejemplo, la Ley General de Desastres Naturales.

Protección económica para el retiro. Si nosotros vemos también la pirámide poblacional en México nos estamos dando cuenta que ya

para el 2030 va a haber una proporción muy importante de personas con edades superiores a los 65 años, podríamos pensar tanto hombres como mujeres vamos a tener una proporción cercana al 15 por ciento que va a tener más de 65 años.

Entonces, se imaginan ustedes muchas de estas personas están llegando a una edad ya de jubilación sin tener una protección o un ahorro para esa edad. Si yo les dijera que ocho personas de 10 no ahorran voluntariamente para su retiro, pues nos damos cuenta de la cantidad, del esfuerzo que se tendría que hacer para lograr que esas personas lleguen a una vez digna con lo mínimo que necesitas para poder comprar lo indispensable, y desafortunadamente cuando nos acercamos a estas edades es cuando las personas más se enferman, ya no tienen trabajo, etcétera.

Entonces, hay que hacer un esfuerzo y nosotros desde la AMIS estamos buscando impulsar algunos esquemas para poder tener algunos productos ligados a un ahorro como podrían ser las pensiones.

Y acceso a salud con calidad aquí también estamos nosotros tratando de impulsar todos aquellos proyectos que nos permitan tener un seguro de Gastos Médicos sustentable, tener un seguro de gastos médicos que cubra las necesidades de las personas, a lo mejor no todo el mundo necesita un seguro con una suma asegurada enorme, prácticamente ilimitada; lo que las personas necesitan tal vez es un seguro que les permita enfrentar aquellas situaciones inmediatas, fracturas, etcétera. Eso es lo que también tendríamos que estar trabajando.

Y, bueno, hay elementos también muy importantes que podrían abonar a todo eso cuando hablamos, sobre todo transparencia, por ejemplo, de lo que cuestan los gastos médicos, etcétera.

También se mencionaba que México es uno de los países que tiene un mayor gasto de bolsillo, es decir, del gasto total en salud cerca del 41 por ciento está siendo sacado del bolsillo de la persona que tiene que enfrentarlo.

Por eso creemos que una herramienta como el seguro puede ayudar a impulsar de mejor manera la estabilidad de las familias mexicanas.

Y, bueno, eso es parte de lo que yo les venía platicando. Se van a quedar ustedes con la presentación, entonces si quieren nada más lo menciono muy rápido.

Seguros inclusivos, solo 21 por ciento de la población cuenta con un seguro. El 17 por ciento de la Mipymes, y la brecha se agrava por región, género y situación económica.

Nuestras propuestas: mejorar el acceso de seguros para segmentos vulnerables y usar tecnologías y regulación que impulsen el comercio electrónico.

Protección a víctimas de accidentes viales. Para que también tengan una idea del número de personas afectadas 40 muertes se registran al día. El costo de los accidentes viales es 2.6 por ciento del PIB.

Entonces, si hubiera, por ejemplo, un seguro de responsabilidad civil obligatoria, o un seguro, para ponerlo más bonito, porque es realmente así, un seguro que proteja a las personas contra accidentes viales, imagínense ese 2.6 por ciento del PIB que hoy utiliza el Gobierno Federal para cubrir a estas personas pues podría salir de los seguros.

Y lo que mencionaba de las propuestas, normatividad para que todos los autos cuenten con seguro, y garantizar que haya esquemas de fiscalización. Es decir, que haya alguien que efectivamente verifique que se cuenta con ese seguro.

Resiliencia ante desastres. Ya les había comentado, somos de los países que tienen más desastres. Y nuestras propuestas son marcos normativos, por ejemplo, un marco normativo integral de gestión de riesgos y que se pueda ver, que pueda haber una transferencia de riesgos vía aseguramiento para proteger viviendas, Mipymes e infraestructura pública.

A lo mejor aquí podríamos hablar de algunos seguros mucho más sencillos, como podría ser algunos seguros paramétricos que se detonan con un evento que sea muy, muy claro. Por ejemplo, cuando

se declare un desastre natural, pues podría ser mucho más generalizado y se podría tener coberturas de este estilo.

La protección económica para el retiro, pues ya les había platicado la gravedad de esto: ocho de cada 10 personas no ahorran de manera voluntaria. Y vamos a tener para 2050, como cifra, 10 millones de adultos mayores en pobreza.

En las propuestas, colaborar con todos los sectores, para fomentar nuestro ahorro a largo plazo.

El mayor acceso a la salud, también ya lo había mencionado, tenemos de los gastos de bolsillo más altos, entre los países de la OCDE, y nuestra propuesta sería tener una salud privada, centrada en el paciente.

¿Qué necesita el paciente? Y ofrecer mayor transparencia en calidad y en precios.

Muchas veces, cuando necesitamos irnos a atender, hoy en día, pues no sabemos cuánto nos va a cobrar el proveedor de servicio médico, por atendernos de una fractura. Como que si hubiera un poquito más de transparencia, pues esto también abonaría a que hubiera mayor salud con calidad.

Y tener esquemas de seguros complementarios a la seguridad social.

Bueno, estas son las acciones que nosotros estamos proponiendo para tener una sociedad más resiliente, una sociedad que pueda sentirse mucho más segura, que cuando ocurren este tipo de eventos, no caigan en la pobreza, seguramente ustedes conocen a un buen número de familias, que desafortunadamente pues con la pandemia, sufrieron algunos miembros de la familia COVID.

No contaban con un seguro, y para poder atenderse, había dos caminos: o ir a alguno de los hospitales públicos que en un momento estuvieron muy saturados, y también el poderse atender de manera privada, pero para poder atenderse de manera privada, se necesitaban recursos.



Algunas personas tuvieron que vender sus bienes, para poder hacer esto.

Si hubiera un seguro, evitaría que las personas vayan perdiendo su patrimonio para poder enfrentarlo.

Esos son nuestros retos en general.

¿Qué nuevos retos estamos viendo y justo por eso hicimos esta Convención? Bueno, pues es que hay nuevos retos, hay nuevos riesgos en el panorama que estamos explorando; hablábamos de riesgos, por ejemplo, de qué pasa después de la pandemia, hablamos de otro tipo de riesgos, hablamos ya por ejemplo del riesgo climático, cómo van a afectar a los seguros, qué cambios se podrían prever en la mortalidad o en la morbilidad, en el tipo de contagio de las enfermedades. Y estamos escuchando que ya hay virus que dicen: “Ah, éste se contagia muy rápido”.

Ahora, por ejemplo, con el nuevo virus de la viruela dicen “ah, pero a lo mejor no va a llegar a ser global porque su tasa de contagio es menor”.

Entonces estamos ya hablando de nuevas variables de las que a lo mejor si nos hubiéramos puesto a platicar hace tres años ni siquiera hubiéramos considerado.

Todos estos son retos para la industria aseguradora que tiene que irlos afrontando de manera diferente.

Tenemos un consumidor distinto que demanda productos dinámicos y personalizados. Ahora prácticamente todo se podría hacer con un teléfono celular, hasta tener una videollamada con tu médico, o sea, estamos a un clic de poder hacer todo.

Y nosotros nos preguntamos: ¿Los seguros también se podrían vender de esa manera? Pues la respuesta seguramente es sí, pero necesitamos ser como mucho más ágiles para ir incorporando toda la tecnología y la digitalización, y a lo mejor adecuar los productos para estas nuevas necesidades, tener productos personalizados.

Ofrecer protección financiera a segmentos vulnerables. Son como que los grandes retos que estamos enfrentando y son los retos que estamos nosotros también cubriendo en esta Convención.

Nuestro compromiso, pues impulsar sinergias con instituciones federales, estatales y privadas, reducir la brecha de inclusión, construir una sociedad también más equitativa. Todos estos retos demandan sin duda una responsabilidad compartida entre el gobierno, la sociedad y el sector privado.

Esto es un poquito lo que les queríamos compartir, creo que tenemos grandes retos hacia adelante y bueno, es lo que queríamos platicarles.

**Amaranta Gaona:** Muchísimas gracias.

Pues vamos a dar inicio entonces a las preguntas. Vamos a comenzar con las presenciales.

Por favor, Antonio Hernández, de El Universal.

**Pregunta:** Hola. Buenas tardes.

Qué gusto verlos de forma presencial después de ya no sé cuántas conferencias fueron en línea, Norma, Juan Patricio, Amaranta.

Mi pregunta básicamente es, pues los datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera de hace unos días, que muestran un fuerte rezago en el seguro en México, quisieran un poco que nos explicaran desde la visión de AMIS qué pasó; digo, vivimos una crisis económica, pero de repente teníamos cifras de que sí venía creciendo un poco el seguro, sobre todo de gastos médicos, pero al ver los resultados de la Encuesta, pues se muestra un fuerte retroceso.

No sé si ya han analizado las cifras y cuál es el comentario, la explicación al respecto.

Muchas gracias.

**Juan Patricio Riveroll:** Creo que Norma tiene más datos al respecto.

**Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Sí, fíjense que es interesante, yo creo que lo primero que tendríamos que poner en contexto, Antonio, y la pregunta es muy buena, porque cuando vimos los resultados nos preguntamos exactamente lo mismo, ¿no?

Son resultados de una encuesta, entonces al ser resultados de una encuesta no están reflejando lo que nosotros dimos y esa encuesta habla prácticamente de dos o tres años, como que toman un periodo muy largo.

Nosotros lo que hemos estado viendo en cuanto a número de pólizas y pensando en cifras del 19 al 20, lo que sí vimos fue efectivamente que hubo una mayor necesidad de seguros de Gastos Médicos, sí hubo un incremento en cuanto al seguro de Gastos Médicos, y en la parte de Vida prácticamente nos quedamos en los mismos niveles.

Si hablamos de primas el año pasado también tenemos un número similar, hubo un incremento en cuanto a la prima el año pasado y hubo un incremento en gastos médicos interesante, y también en la parte de Vida si bien de manera nominal podemos decir que hubo un incremento al quitar el efecto de la inflación nos quedamos prácticamente en los mismos niveles.

Estamos esperando tener ya las cifras en cuanto a número de pólizas del sistema estadístico que las compañías reportan año con año, todavía no nos lo entregan, pero lo que yo sí te podría decir es que estamos viendo cifras un poquito más alentadoras.

**Juan Patricio Riveroll:** Antonio, yo creo que valdría la pena agregar el que efectivamente es una encuesta, entonces no son datos precisos, sustentados en personas que hayan comprobado que tienen un seguro, etcétera.

Y al ser una encuesta, si a uno lo encuestan y le preguntan si tiene seguro o si ha dejado de tener seguro, puedo pensar que muchos de los que fueron contactados pudieron haber identificado el seguro, el Seguro Popular, que ya no lo tienen.

Entonces, por ejemplo eso podría estar sesgando un poco el resultado de la encuesta. Por eso habría que esperar a tener más datos

nosotros en cuanto a nuestras asociadas que nos sustenten con datos muchos precisos, número de pólizas, primas, etcétera, para realmente poder en un momento dado confrontar el resultado de esa encuesta con datos duros.

**Pregunta:** Hola, qué tal. Luz Elena Marcos, de Expansión. Buen día.

Siguiendo con el tema de la ENIF, entre las razones que dan los mexicanos para no contratar un seguro o para dejar de tener uno, es que no tienen empleo; pero también hay otros factores como que la gente no está confiando en las aseguradoras, considera que son caros. ¿Qué medidas tomará entonces la industria para revertir esta percepción que evidentemente impacta en la colocación de seguros.

Juan Patricio, quería preguntarte, dentro de los ejes que se están marcando o retos, propuestas que tiene la AMIS ¿cuáles son los que considera que son prioritarios y los que durante su administración van a tener un principal enfoque, los que a lo mejor van a quedar más concretados en esta administración?

Muchas gracias.

**Juan Patricio Riveroll:** Gracias.

Respecto al primer punto yo creo que al hablar de percepciones hay que tratar de profundizar más y otra vez tratar de sustentar con datos más sólidos, más objetivos.

La penetración del seguro en el tiempo sí ha ido aumentando poco a poco. Hay áreas, por ejemplo, en lo que tiene que ver con seguros para automóviles, tenemos que cuanto más nuevos son los vehículos la penetración del seguro es mucho más alta.

Claro, hay algunas razones, una de ellas es que hay créditos involucrados y el crédito hace obligatorio el seguro. Y entonces un porcentaje muy, muy alto de los automóviles tienen seguro.

Entonces, ahí la penetración es alta conforme, y esto lo estoy tomando como un ejemplo, conforme ese vehículo va siendo más antiguo, que ya no haya un crédito involucrado, y donde la percepción de las

personas es que ya no tienen tanto riesgo, que ya no pierden tanto, si es que su automóvil está involucrado en un accidente fuerte o se los roban, pues que ya no están perdiendo tanto, porque según ellos, digo, ya evidentemente el automóvil vale menos.

Pues sí, pero por otro lado hay riesgos que sí son mucho más importantes, como la responsabilidad civil que tiene por tener un automóvil sea último modelo o nuevo o la percepción que las personas pueden tener respecto a qué tan sujeto están a una enfermedad, a qué tan sujeto están lamentablemente sufrir un fallecimiento prematuro y dejar una familia sin un respaldo financiero, sin un capital o qué tan sujeta está su casa a sufrir un daño por un rayo o por un temblor, o por una inundación, o qué tan sujeto está su negocio, a que le roben en un momento dado, la carga del camión, o que el camión no está transportando su mercancía, tenga un accidente y se dañe la mercancía, o qué tan sujetos están, por ejemplo a riesgos tan sofisticados, como pudieran ser los riesgos cibernéticos, que en un momento dado, sufran un ataque cibernético, o sufran una extorsión cibernética.

Entonces, digo, todo esto son percepciones, entonces nosotros creemos que a lo que habría que ponerle mucho más atención, es a ser conscientes a las personas, a los diferentes públicos que tenemos, de los riesgos a los que sí están expuestos, a los riesgos que sí efectivamente existen.

Claro, como son riesgos no hay certeza de que vayan a sufrir un menoscabo en un momento dado, vayan a ser afectados por esos riesgos, pero el riesgo ahí está.

Y eso es parte de la labor que inclusive con nuestras autoridades regulatorias, como la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, como la CONDUSEF, hay gran coincidencia que es en lo que caería dentro del paraguas de la educación financiera.

Y la educación financiera no es nada más enseñarles es que existe una cuenta de banco y mira, en el banco puedes guardar el dinero en lugar de guardarlo abajo del colchón o compra un seguro, porque tu coche esto o compra también un seguro, porque los gastos médicos no, sino que tenga conciencia, de que tienen esas situaciones, que

tienen un riesgo de llegar a edad avanzada y no tener digamos una pensión, y ¿por qué? Porque entre otras cosas, un porcentaje altísimo de nuestra sociedad, están dentro de la economía informal, y dentro de la economía informal, no tienen lo que por lo menos los que están en un empleo formal, en una empresa, tienen pues un cierto paracaídas, digamos, que es bueno, tienen los servicios de Seguro Social o el ISSSTE, van a tener una pensión buena, grande, chica o mediana, pero van a tener una pensión cuando lleguen a una jubilación.

Pero más del 50 por ciento de la economía informal, es informal.

Y luego existen otros que no son informales, pero son independientes, muchos profesionistas, que tampoco tienen normalmente estas cuestiones así muy resueltas.

Entonces, yo creo que el tema de fondo, es que necesitamos provocar que todos meditemos y nos demos cuenta y reconozcamos que tenemos esos riesgos. Y ya después vendrá un problema y un reto el que encuentren formas de solucionar esos riesgos, de transferir esos riesgos, que ya entramos en los temas de seguros inclusivos, sean seguros de bajo costo probablemente, de muy fácil comprensión, de muy fácil adquisición, de muy fácil entendimiento, de muy fácil proceso para en un momento dado obtener la indemnización correspondiente, si es que se da el riesgo, etcétera.

Entonces bueno, eso sería en cuanto a un poco tratando de contestar esta apreciación de que las compañías muestren confianza.

Yo creo que no es tanto un tema de no confianza a las instituciones de seguros, sino más bien es un tema que las personas en sí tendemos a no querer confrontar una realidad y entonces un poquito salimos por la tangente, “no, es que yo creo que si compro un seguro no me van a pagar”. Yo creo que esas cosas en realidad no están sustentadas.

Ahora, la segunda parte de tu pregunta Luz Elena, es ¿cuáles son las prioridades?

Pues las prioridades son estas cinco áreas fundamentales en las que queremos seguir concentrando los esfuerzos como Asociación, que es

la parte de seguros inclusivos, repito, educación financiera y todo esto; dos, el que el parque vehicular tenga seguro, tenga un seguro básico que por lo menos garantice su responsabilidad por el uso del vehículo; tres, el que los bienes, tanto públicos como privados, tengan un seguro contra desastres, que estamos muy expuestos a ellos; cuatro, la parte del retiro, que las personas también compren, adquieran, tengan, analicen, busquen soluciones y lo vayan haciendo desde edades jóvenes para cuando lleguen a jubilares; y, por último, digo, no porque sea menos importante, nada más por listarlo de alguna forma, que haya un acceso a servicios de salud.

Digo, el seguro de gastos médicos privado es un seguro que podríamos pensar que es un seguro para muchas personas adicional al que ya tienen en el Seguro Social o en el ISSSTE, es un seguro complementario, pero para muchas otras como, repito, el 50 por ciento de la población que está en la economía informal y/o muchos profesionistas, para ellos es su seguro, punto.

Entonces sí pensamos que es algo importante en el que como sector sí tenemos una responsabilidad importante de garantizar que exista ese seguro, que se ofrezca, que sea un seguro sustentable en el tiempo, desde el punto de vista financiero para las aseguradoras y que sea un seguro que brinde, que contrate los servicios o que se puedan contratar los servicios de médicos y de hospitales y demás proveedores de servicios médicos o relacionados a la medicina, que sean de calidad, serios, etcétera.

**Norma Alicia Rosas:** A lo mejor, si me dejas agregar algo, Juan, sobre todo para la primera pregunta. Fíjate que hemos estado trabajando mucho, a lo mejor no se ve, yo hablaba en el caso del seguro de Vida de que hay 10.5 millones de personas que tienen un seguro de Vida individual, es decir, es un seguro con independencia del que les dan las empresas, pero además hay algo que no se ve que son los microseguros, hay seguros que son, y hemos trabajado mucho para tratar de llegar a más porciones de la población, a lo mejor estos seguros en particular sí van enfocados a porciones mucho más pequeñas de la población, algunas personas que utilizan microfinancieras, que piden tal vez un crédito y que compran un seguro, a lo mejor no un seguro como para resolverles toda la problemática, pero sí le cambia la vida a esas familias, estamos

hablando de sumas aseguradas tal vez de 10 mil pesos, 20 mil, 30 mil pesos que les ayudan a resolver una situación inesperada cuando alguien desafortunadamente fallece.

Y de estos seguros ya tenemos alrededor de 14 millones, no se ven en las primas porque son seguros chiquitos, son seguros que no cuestan tanto, pero si estamos hablando ya de una cobertura mucho más general estamos viendo este esfuerzo.

Y cuando hablaba también de la necesidad, como bien dice Juan Patricio, de impulsar los seguros y llegar a más población y tener un poquito más de cultura yo señalaba que era muy importante que también tuviéramos esta colaboración público-privada, que nos ha funcionado muy bien.

Por ejemplo, cuando hemos trabajado en educación financiera con CONDUSEF lanzamos recientemente, por llamarlo así, fue prácticamente durante la pandemia, un esquema de capacitación dirigido específicamente a la mujer porque sabemos que muchas mujeres cuando oyen hablar de finanzas dicen eso es de hombres. Todavía hay una gran porción de la población que piensa que solamente le entienden los hombres a cosas tan complicadas como las finanzas, los seguros igual. Entonces, al crear este programa que es el Programa Minerva, lo que se está haciendo junto con CONDUSEF es el impulsar a que las mujeres aprendan cosas muy sencillas, cómo llevar un presupuesto, cómo tener ahorros, cuándo necesito comprar un seguro y para qué, y es como un pequeño diplomado muy chiquito, pero nos ha funcionado bastante bien.

Y lo que yo te podría decir es que comenzamos con un número chiquito de personas, pero ya ahorita han salido de este diplomado, según lo que recuerdo, las últimas cifras, alrededor de 16 mil mujeres, y no necesitas ningún requisito para poderte inscribir, no necesitas ninguna escolaridad. Es muy sencillo, muy simple y lo estamos apenas, bueno, en conjunto con CONDUSEF ya lo lanzamos en teléfonos inteligentes, para que no sea una limitante o una barrera.

Ese es a ese tipo de esfuerzos a los que yo me refiero cuando necesitamos trabajar también en conjunto y generar esta conciencia que dice Juan Patricio cuando conocen ya las bondades, cuando



saben que estos microseguros sí pagaron y que sirvió para los gastos de entierro, por ejemplo, de alguna familia o de alguna persona, te das cuenta que sí sirven.

Entonces, eso es en lo que tenemos que trabajar. Estamos muy enfocados en seguir haciendo que la educación financiera vaya permeando.

Con CONDUSEF lanzamos también apenas un diplomado en Seguros, mucho más completo. Ese es enfocado a toda la población, no solamente a mujeres. Y estamos haciendo algunas alianzas con algunos organismos empresariales como para que todos sus empleados lo puedan tomar.

Imagínate si, por ejemplo, y lo hemos platicado y por eso lo digo. Si, por ejemplo, con la Asociación de Tiendas Departamentales, todas las personas que trabajan ahí, mujeres, hombres, pudieran tomar el curso pues es una manera de ir también capacitándolos y quitar la percepción, volverlo algo más tangible y que se den cuenta de qué sirve y qué es lo que debe de cubrir un seguro.

El diplomado en seguro ya está. La alianza con ANTAD estamos platicándolo; pero ya tenemos, el Minerva, por ejemplo, sí tenemos alianza con INMUJERES, y eso lo estamos llevando a toda la República Mexicana, a todas las delegaciones que tiene.

Sí, con ANTAD estamos platicándolo, por es lo señalaba.

**Pregunta:** Angélica Ferrer. En materia de Pymes sabemos que el 17 por ciento están aseguradas actualmente, ¿cuál es el panorama de los seguros para este tipo de proyectos en esta era post Covid? Y ¿qué estrategias están diseñando para que más pequeñas y medianas empresas, tanto accedan a los seguros y comprendan la necesidad de tener este beneficio?

**Mtra. Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Mira, muchísimas gracias.

Mira, muchísimas gracias por la pregunta.

En la parte de MIPYMES, estamos trabajando también como asociación; recientemente hicimos un estudio para tratar de detectar cuáles son las necesidades de MIPYMES, qué es lo que ellos normalmente están requiriendo, para que los productos que diseñemos, no sean, tenemos muchos productos, y tenemos productos algunos enfocados a grandes empresas.

Si derivado de este estudio, de lo que nos dimos cuenta, es que las MIPYMES tienen algunas necesidades muy particulares, no necesitan grandes sumas aseguradas, si estamos pensando, por ejemplo en la tiendita de la esquina, o en la papelería, etcétera.

Entonces, tienen ellos ya muy focalizado qué es lo que requieren y entonces como asociación estamos trabajando en generar algunas ideas para que las propias compañías puedan diseñar los productos que MIPYMES esté requiriendo.

Como ustedes saben, por ley de competencia nosotros no nos podemos poner a diseñar productos o no nos podemos poner a diseñar coberturas, ni determinar precios; pero sí podemos ayudar a detectar necesidades y eso es justamente lo que hicimos.

Y entender un poquito más el ciclo de vida, de una MIPYME.

Si lo que les pudiera yo comentar, de 10 MIPYMES lo que vimos es que ocho mueren los primeros tres años, entonces creo que necesitamos, poder enfocarnos en productos que les permitan superar esta etapa.

Y bueno, pues es en lo que estamos trabajando.

Ojalá próximamente les podamos compartir algunas ideas con respecto a MIPYMES.

**Amaranta Gaona:** Ahí no sé si me escuchan, pero bueno, alrededor del 19 por ciento las MIPYMES están aseguradas.

Entonces, bueno, pues si quieren seguimos con la siguiente pregunta, por favor, Miguel Ángel, de Ideas de Negocios.

**Pregunta:** Hola, buenos días.

Mi pregunta es mencionaron y díganme si me equivoco, la inversión en algunos bonos del gobierno mexicano, dijeron que eran el tercer, si me parece bien, el tercer inversionista, 1.5 billones de pesos.

También se mencionaba el tema de los bonos verdes.

La pregunta es, se tiene alguna cifra de cuánto representan inversiones en instrumentos verdes. Se tiene un plan sobre esto, en los próximos cinco a 10 años, qué participación tendrían estos bonos verdes, no sé, hablar un poco sobre este tema, y la visión en inversiones.

**Mtra. Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Gracias, Juan Patricio.

Y muchas gracias por la pregunta.

Mira, estamos hablando y es prácticamente 1.5 billones de pesos, lo que tenemos en inversiones en general, en el sector, 1.5 billones.

Si lo ponemos en contexto, somos el tercer inversionista institucional, después de las afores, que ya sabemos que ahí hay ahorro obligatorio, y después de las Sociedades de Inversión, que realmente no son un organismo institucional, es un instrumento.

Y bueno, este monto está dividido mucho, tiene un porcentaje muy interesante en bonos del gobierno, por eso decimos que apoya la inversión pública y el desarrollo en el largo plazo sobre todo, porque también tenemos nosotros, a diferencia de otros inversionistas, pues nosotros lo que hacen las inversiones es cubrir las obligaciones que tenemos.

Y hay una responsabilidad de que estas inversiones tengan por lo menos el tipo de moneda y la duración de la obligación. Si estamos hablando de seguros de vida en los que tenemos 20 años, 30 años, lo ideal sería que tuviéramos instrumentos de este estilo.

Entonces nosotros invertimos en bonos del Gobierno Federal, desafortunadamente no tenemos todavía, y lo mencionaba el propio

maestro Santana, todavía no hay una clasificación muy clara de todo lo que se consideran bonos verdes.

Nosotros sabemos que las compañías de seguros sí invierten en bonos verdes, pero no los tenemos todavía clasificados. Estamos trabajando en tener una clasificación, pues para poder cuantificar ese monto.

Lo que sí te puedo decir es que hemos estado trabajando muy de cerca con el Gobierno Federal para que los bonos o los instrumentos que se emitan, pues también permitan a las aseguradoras cubrir sus obligaciones y si son de largo plazo, pues qué mejor.

Es en lo que estamos trabajando, desafortunadamente todavía no tengo el monto.

**Juan Patricio Riveroll:** Yo agregaría, Miguel Ángel, porque es interesante el tema, el que dependerá también mucho de cómo vayan avanzando las empresas firmas calificadoras, porque la calificación de los diferentes instrumentos de inversión para nosotros, las instituciones financieras y las aseguradoras en particular, es muy importante, porque dependiendo del nivel de calificación que tenga un instrumento es el valor que para nosotros tiene para cumplir con la regulación que tenemos respecto a niveles de capitalización y demás.

Entonces yo creo que va a depender mucho, y no nada más para nosotros, prácticamente para cualquier inversionista, pero para los fondos de inversión, bancos, etcétera, va a depender mucho de cómo vayan las calificadoras calificando esos instrumentos de inversión, dependiendo de los emisores.

**Amaranta Gaona:** De acuerdo.

Gracias, Juan Patricio.

Miguel Ramírez, de Dinero, Negocios y Finanzas.

**Pregunta:** Buenas tardes.

A mí me gustaría saber ¿cómo se está trabajando la relación público-privada para incrementar el porcentaje de asegurados privados, bueno, de seguros que contraten?

Y la otra, las autoridades ahorita que estaban aquí tanto de Hacienda, como CONDUSEF, reiteraron que se tiene que trabajar en precios asequibles para los seguros. ¿Qué se está haciendo ahí también? Porque desafortunadamente esa es una de las limitantes y si lo aunamos con lo que es el retiro mucha de la explicación de esos ocho de diez, no ahorran porque el ingreso no les alcanza.

Gracias.

**Mtra. Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Muchas gracias.

Cuando hablamos de esta relación público-privada nos estamos refiriendo, por un lado es la parte de educación financiera, que es algo que nos ha funcionado muy bien, y estamos también tratando en algunas otras ocasiones llegamos a poder interactuar muy bien con el gobierno para poder lanzar algunos productos que cubran ciertos programas. Entonces, podría ser muy interesante en estos casos el poder ligarnos a estos programas que tienen cobertura nacional y que pudiesen extenderse hacia la población y son algunas ideas, todavía no tenemos nada concreto en cuanto a esto, pero en cuanto lo tengamos con muchísimo gusto se los compartimos porque muchos de los programas que hoy tiene el gobierno federal pudieran tener el plus de contar con un seguro, no grandes seguros, pero sí seguros que le cambian la vida a las familias. Y es en lo que estamos trabajando.

Y cuando hablas de precios asequibles, sin duda alguna al sector asegurador lo que más le interesa es que estos productos sean, y lo probó la pandemia, tengan esta dimensión social del seguro y pueda llegar a mucha más gente.

¿Qué es lo que ocurre? Muchas veces tenemos productos que a lo mejor exceden de las necesidades de las personas, no todas las personas, y voy a poner un ejemplo en Gastos Médicos, no todas las personas requerirían un seguro que les cubra en todas partes del mundo un gasto médico con coberturas cuya suma asegurada sea

enorme, 100 millones de pesos. ¿Qué es lo que tendríamos que hacer o qué es lo que está haciendo el sector? Pues trabajar en otro tipo de productos, por ejemplo productos indemnizatorios en donde si a la persona le detectan una enfermedad terminal o una enfermedad a lo mejor no terminal, pero una enfermedad perfectamente clara, crónico degenerativa te dan un monto, te dan tres millones de pesos si la persona tiene un cáncer, ¿para qué? Para que trate de ver en dónde se atiende y cómo lo hace. Eso hace que las coberturas, los precios sean mucho más accesibles que si le dices es ilimitado para atenderte en donde quieras y por el plazo que tú quieras.

Es ese giro o ese cambio que está haciendo el propio sector y mucho depende también el costo de cómo les fue los años previos o la historia previa, cómo fue la siniestralidad, y normalmente las aseguradoras están buscando formas de poder tener productos accesibles.

Un ejemplo clarísimo fue la pandemia, donde las compañías sacaron productos, te voy a decir productos empaquetados para atender la parte de Covid.

Eso también fue muy claro, son productos asequibles, son productos muy sencillos. Yo recuerdo que tal vez por 800 pesos tenían una cobertura para muerte. Estamos hablando tal vez de 30 mil pesos, en aquel tiempo. Si la persona fallecía desafortunadamente por Covid decían puede haber una doble indemnización si fue por Covid, entonces subía a 60 mil pesos. Pero eran productos empaquetados que comenzaron a venderse muy, muy rápido.

Muchas aseguradoras dijeron: Oye, las personas necesitan una protección, necesitan algo asequible que cumpla con cierta necesidad. A ese mismo paquete le agregaban apoyo por hospitalización. Sí hay forma de generar este tipo de productos.

**Amaranta Gaona:** Vamos con El Sol de México. Por favor, Diego Aguilar.

**Pregunta:** Hola. Buena tarde.

Quisiera preguntarles acerca del periodo que enfrenta la economía mexicana respecto a la inflación. ¿Cómo ha golpeado a las instituciones de seguros y qué tipo de seguros son los que han tenido un mayor incremento en sus costos? Igualmente ¿cuál es su perspectiva para lo que resta del 2022 respecto a la relación entre los seguros y la inflación?

Y por otro lado, en cuanto a los seguros del transporte de mercancías, y en el sector logístico nacional ¿cuáles son las observaciones que tienen hasta el momento y cuál es su perspectiva para este sector?

Muchas gracias.

**Mtra. Norma Alicia Rosas:** Yo te comentaría que no todos los seguros están ligados a un fenómeno como la inflación o no por lo menos de manera directa.

Cuando tenemos, por ejemplo, seguros de vida en donde la persona contrata o las empresas contratan un seguro fijo.

Y dicen: “Pues esto está ligado a --no sé, voy a inventar-- 30 salarios o está ligado al salario que percibe la persona y dicen: “Bueno, pues éste está ligado a tu salario, tu suma asegurada son 30 salarios o 40 salarios o 60, o los que sean”.

El salario normalmente no crece con la inflación, tiene su propia dinámica.

Entonces, no le afecta de manera directa, o menos si es una suma asegurada fija.

Estamos asegurando tal cosa por 100 mil pesos.

No tiene ahí un impacto directo.

Cuando se empieza a reflejar la inflación, pudiera ser en algunas situaciones; por ejemplo, en vehículos y aquí es experto Juan más que yo, pero hay ciertas partes. Por ejemplo, si hay algún choque, y se dice: “Bueno, pues cuánto va a costar la reparación”, hay ciertas autopartes que pudieran tener algún efecto en inflación.

Pero esto lo vamos viendo conforme la siniestralidad se vaya alterando. Si es robo total, lo más probable es que no haya afectado la inflación, porque tú tenías una suma asegurada fija.

Entonces, dependerá en función de cuánto compone, cuánto tienes que paga por autopartes, cuánto por robo total, cuánto por otro tipo de situaciones.

No hay un factor que les digamos que de manera directa se va a ver reflejado y podría no verse reflejado en los seguros.

No sé si me expliqué. Gracias.

**Amaranta Gaona:** Vamos a ir por la última pregunta, por motivos de tiempo.

Entonces, Yuridia Torres, por favor, del Economista.

**Pregunta:** Hola, buenas tardes.

Yo quiero saber sobre los retos en recuperación que enfrentan, recuperación económica.

Desde que comenzó la pandemia, salieron de las aseguradoras, pues casi 60 mil millones de pesos, no es poco, eso y pues también reportaron disminuciones en utilidades.

Este año cómo lo visualizan, cómo van a trabajar en esta recuperación, más venta, más trabajo, menos reservas, no sé, por ahí va mi pregunta.

**Juan Patricio Riveroll:** Bueno, claramente la menor utilidad, es reflejo de una mayor siniestralidad, específicamente en los ramos de gastos médicos y vida.

Ahí es en donde fue el impacto más fuerte, pues eso es un año, o un año y medio o dos ejercicios, pero está muy concentrado en el ejercicio próximo último.



Hacia adelante, al ser esto ya un evento que aunque no ha terminado, ya su impacto está siendo muchísimo menor, pues poco a poco las compañías regresarán a niveles similares de siniestralidad y sus resultados tenderán a ser similares a los que pudieron haber tenido en años anteriores.

Probablemente en este ejercicio en particular, el que está corriendo ahorita, pues todo el mercado resintamos impactos en lo que tiene que ver con los productos financieros, con el rendimiento a las inversiones, porque con las subidas de tasas, pues muchas de las inversiones están teniendo minusvalías.

Pero habrá que ver cómo termina el año; digo, realmente no hay que todavía llegar a conclusiones.

También, por ejemplo, el tipo de cambio se ha estado manteniendo muy estable, inclusive revaluándose en algunos meses. Eso también tiene un impacto en las inversiones de las compañías, un impacto negativo; en otros es un impacto positivo, entonces habrá que ir viendo cómo se va desarrollando esto.

Pero en la parte del negocio, la siniestralidad, pues al regresar a niveles normales, por llamarlo de una forma, que eran los niveles prepandemia, pues los resultados de las compañías deben tender a ser similares a años anteriores.

Ya lo que costó, costó, o sea, no hay una; digamos, no funciona que pagué tantos siniestros, ahora voy a subir las primas para recuperar esos siniestros pagados; no, así no funciona y no está funcionando así.

No sé, Yuridia, si eso está suficientemente claro.

**Pregunta:** Sí.

**Amaranta Gaona:** ¿Algo que quieras agregar, Norma o ya concluimos?

**Juan Patricio Riveroll:** No, a mí me gustaría regresar un poco a la pregunta de Miguel Ramírez, respecto a la colaboración público-privada.

Digo, mi comentario sería que hay distintos tipos de colaboración público-privada que necesitamos para seguir desarrollando y potenciando el sector asegurador.

Una es la colaboración con nuestras autoridades regulatorias, que nos permitan el desarrollar e implementar productos que sean más accesibles, que sean más comprensibles, más sencillos y que se puedan comercializar de una manera más ágil.

Un ejemplo, que se pueda comercializar por medios electrónicos, aprovechando todo el desarrollo que se está dando, que se ha dado y se seguirá dando en ese sentido, y un poco irnos quitando limitantes legales que en el pasado eran justificables, pero hacia adelante ya no sería práctico o hacia adelante imponen ciertas fronteras que impiden avanzar en este desarrollo de productos más flexibles, más ágiles de una comercialización más sencilla. Esa es una colaboración.

Otra colaboración importantísima es el que cuando se legisla para que exista una obligatoriedad para contar con un seguro, por ejemplo existe la obligatoriedad de tener un seguro de daños a terceros si uno circula en carreteras federales. Bueno, ahí la colaboración consiste en que la autoridad fiscalice eficientemente esa ley y, claro, nos corresponde a nosotros darle todos los elementos para que la pueda fiscalizar, porque si nosotros no le damos la base de datos de todos los automóviles asegurados difícilmente va a poder corroborar que el automóvil que está pasando por ahí tiene o no tiene seguro.

Entonces, esa es otra colaboración muy, muy importante y esa probablemente es la colaboración que es más compleja por lo que implica, la autoridad tiene que ejercer su autoridad.

Y otra colaboración también muy, muy importante es la que mencionaba Norma, que es el poder aprovechar esta presencia que la autoridad, que los gobiernos tienen con muchos programas de índole social, de apoyo comunitario, etcétera, para ofrecer como parte de ellos seguros que montados en esos programas puede ser mucho más

sencillo distribuirlos, los costos pueden ser mucho más bajos y lo que implica de desembolso, podría implicar desembolso para los que los adquieren, si se distribuyen a lo largo del año en pequeños pagos mensuales o quincenales o semanales lo hace mucho más asequible. Pero habría que tener esa colaboración para poderlos llevar paralelos o junto, de alguna forma aprovechar esa infraestructura que ya está, porque hay un costo importante para seguros con los que se busca llegar a una gran, gran masa, que es el costo de la distribución, no es tan sencillo y tan económico, si no es que uno pueda aprovechar a canales ya establecidos.

No sé si quieras agregar algo, Norma.

**Mtra. Norma Alicia Rosas:** Y a lo mejor algo que también es muy relevante de esta colaboración público-privada, tú lo mencionabas también en tu discurso, Juan, a lo mejor no tanto en la parte ya del seguro pero sí en la parte de la prevención.

Nosotros como AMIS trabajamos muy de cerca con distintas autoridades en los estados, con policías, con Guardia Nacional para tratar de apoyarles en lo que se requiere, y se ha lanzado, por ejemplo, un Programa Carretera Segura, para tratar de que los delitos, los robos prácticamente en transporte de mercancías disminuyan y hay muchísimos esquemas con los que hemos colaborado; pero, vaya, ese tipo de colaboración es la que creemos que a la larga va a generar resultados bien interesantes.

**Lic. Juan Patricio Riveroll:** Gracias.

**Amaranta Gaona:** Muchísimas gracias a todos. Gracias por acompañarnos esta tarde.

Les vamos a estar compartiendo los materiales de prensa, y cualquier duda estamos a sus órdenes.

Muchas gracias, Juan Patricio, Norma.

**Lic. Juan Patricio Riveroll:** No, muchas gracias a ustedes y mucho gusto de estar con ustedes. Como alguien mencionaba, creo que Yuridia o alguien que finalmente en forma personal, porque sí tuvimos

varias conferencias a distancia y nada más nos veían la cara ustedes a nosotros, y nosotros las voces nada más de ustedes.

Pues muchísimo gusto y gracias por acompañarnos a esta Convención y a la conferencia el día de hoy.

**Mtra. Norma Alicia Rosas:** Gracias.

- - -o0o- - -