

Ciudad de México, 8 de mayo de 2018.

Versión estenográfica de la presentación “Wearables, datos personales y gastos médicos”, presentada por Leopoldo Navarro, especialista en datos personales de Tokio Marine, efectuada en el Salón Montejo del Centro Banamex, dentro del marco de la 28 Convención de Aseguradores AMIS.

Lic. Roberto Lazo: Estamos por iniciar la Sesión.

En un momento les voy a rogar, precisamente para hacer la presentación, decía yo, para realizar la presentación de nuestro patrocinador, quien además ha tomado la decisión y se lo agradecemos mucho, de ser uno de los ponentes de esta misma Sala.

Propiamente, como ustedes lo saben, normalmente tenemos justamente un patrocinio y lo que hemos tomado como decisión, gracias a la Presidencia de Javier Oroz Coppel, seguramente muchos de ustedes lo conocen, se tomó la definición en el Comité Coordinador Jurídico de solicitar el patrocinio, pero también de abogados, en este caso, de un despacho, como lo es el de Javier, que como hoy se comentaba en la mañana es un microempresario o pequeño empresario que, esperemos se desarrolle justamente más la labor legal en nuestro país y que hace su esfuerzo justamente por llevar el justo el conocimiento a los diversos sectores de la población.

Hoy por hoy, lo que tenemos como tal es la participación de uno de estos despachos. En lo personal, yo debo decirlo, me siento muy honrado que justamente el área jurídica tenga la participación del despacho de Javier, porque de alguna forma representa justo ese esfuerzo en la realidad, en el día a día.

Sin más, yo le voy a dar el uso de la voz al licenciado Javier Sánchez Saldaña, junto con su socio el licenciado Ramos Maruri para que, en todo caso nos expliquen un poco acerca de lo que ellos hacen justo en el día a día, justo cotidianamente y que, de alguna manera también tengan esta participación y nos den la pauta sobre lo que su despacho realiza día con día.

Adelante.

Lic. Javier Sánchez Saldaña: Bienvenidos a esta Sala Especializada. Antes que nada, queremos agradecer de forma importante a la AMIS, por la invitación, es un privilegio que nos hubieran invitado, como bien dice mi querido Roberto, pues es una forma de darnos a conocer.

Somos un despacho de reciente fundación, sin embargo, pues ya contamos con más de 22 años de experiencia en el medio.

Asimismo, queremos agradecer a la AMIS, agradezco al Secretario del Comité Jurídico, Roberto Lazo de la Vega por su invitación; al presidente del Comité Jurídico Javier Oroz por su amistad, por su confianza, por siempre apoyar y tener confianza en este proyecto.

A todos ustedes, darles la bienvenida y platicarles un poco de lo que hacemos.

Licenciado Ramos Maruri y su servidor somos abogados que contamos, como les comentaba, con más 20 años de experiencia en el medio.

Hemos tenido la fortuna de formarnos con los asuntos, desde nuestro punto de vista más relevantes que ha habido en el sector financiero, no solo en el sector asegurador, sino también en el sector bancario, patrocinando en las diversas firmas en las que hemos participado a las instituciones financieras más importantes del país y después de todos estos años de formación, hace dos años decidimos emprender el camino como una firma personalizada, una firma artesanal, una firma que puede tener asuntos de gran calaje, asuntos que no lo son a primera vista, pero que lo son desde un punto de vista de los criterios.

Hoy en día, el despacho patrocina aseguradoras y a bancos en todo el país, atendemos asuntos en el norte, atendemos en el centro del país, atendemos asuntos en el sureste, también.

Una de las cuestiones que ha reconocido el medio en nosotros y que queremos expresar es que los pasantes comienzan su carrera muy temprano en el despacho y gracias a Dios, el sector nos ha reconocido como formadores de abogados, como abogados que permanecen en el despacho o migran hacia a otras latitudes y el propósito de nosotros es mantenernos como un despacho, como un servicio personalizado.

El medio a nivel mundial, exige de los prestadores de servicio una renovación. ¿Y por qué una renovación? Porque los grandes corporativos a veces han incrementado los costos, a veces han desatendido los asuntos o no les han dado la particularidad que requiere y por ello, nuestra misión es conservar el trato personalizado, esa concentración que los asuntos requieren y poder tener esa capacidad, de atender asuntos de gran calaje, a través de gente joven muy especializada.

Creemos nosotros que el futuro, la prestación de servicios legales exige, conciencia de todos los que formamos parte de este medio por brindar servicios de excelencia, por tener las mejores prácticas y a su vez, no nada más tener magníficos resultados en los asuntos, sino proporcionar información día a día, que es de lo que todas las empresas aseguradoras e instituciones financieras necesitan.

Sabemos todos que la resolución exitosa no es suficiente, sino que día a día se toman decisiones y por ello se exige que quien les presta servicios, puedan proporcionarles información de forma eficaz.

Dentro de los asuntos que atendemos nosotros, también se nos ha reconocido, afortunadamente, que somos de los pocos despachos especializados en litigio, cuando hablo especializados es porque atendemos, para el sector financiero importa mucho, asuntos en materia civil, en materia mercantil, pero también en materia administrativa.

Es decir, somos de los pocos despachos especializados en esa doble vertiente, que es una vertiente, por un lado, la reguladora, la relación que guardan las instituciones financieras con las autoridades y, por otro lado, la atención de los asuntos que surgen con motivo del desarrollo del objeto social de estas empresas financieras.

Le voy a ceder el uso de la palabra a mi socio para que les exprese algunas palabras.

Lic. Omar Said Ramos: Buenas tardes a todos.

Muchas gracias por su asistencia, principalmente agradecemos, me sumo, al agradecimiento de mi socio, a la AMIS, sobre todo a Roberto Lazo, licenciado Javier Oroz, que sin duda constituye un compromiso

importante día a día asumir con responsabilidad cada asunto, cada tema que relacionado o no con el sector, sin duda nos empuja a buscar la excelencia y desarrollar con pasión todo esto que, desde hace dos años, como les comenta mi socio hemos venido desarrollando.

Este tipo de foros son muy gratos para nosotros, porque nos permite compartir nuestro granito de arena, gracias a la experiencia que hemos ido obteniendo a lo largo de varios años, atendiendo un sin número de asuntos y principalmente relacionados con el sector que, hoy en día consideramos que tiene grandes retos y obviamente nosotros nos comprometemos con ellos día a día para buscar, en la medida de lo posible, desde nuestra trinchera, contribuir para que la labor de las aseguradoras, principalmente fluya y poco a poco permee en la sociedad mexicana, que hoy en día con independencia de que el sector asegurador ha efectuado una ardua labor para que permee en la sociedad la cultura del aseguramiento, hoy en día, todavía creo que estamos muy por debajo de los niveles internacionales y óptimos para el país.

Entonces, consideramos que este tipo de foros son valiosos, importantes y, sobre todo, pues son muy gratos para compartir experiencias y mirar hacia adelante.

Sin duda, como dijo mi socio, estamos muy agradecidos y sin más, pues damos la pauta.

Gracias.

Lic. Roberto Lazo: Pues iniciamos estas ponencias.

Yo les quiero decir algo, fíjense ustedes, cuando estuvimos analizando este tema, justamente, ¿qué vamos a ofrecer este año en las sesiones especializadas de la asociación, de la convención, de la Asociación?

Surgieron inquietudes justamente en el seno de nuestro Comité Jurídico, acerca de temas que fueran de actualidad que comenzáramos a abrir brecha y discutirlos, como siempre lo hacemos, en mangas de camisa.

De alguna manera que, tuviéramos la oportunidad y el privilegio de contar con ustedes justamente, que tuviéramos justamente como les comentaba también un patrocinio de un despacho, que como lo acaba de decir, me gustó mucho lo que dijiste Javier, la posibilidad de hacerse formadores de abogados.

Es un tema interesante la abogacía, desde luego es una profesión ancha y ajena, como dijera Pedro Páramo, pero hoy escucha decir a uno de los ponentes en la mañana, en una de las sesiones, que después hay muchos abogados y no hay técnicos.

Entonces, ¿cómo hacer para que se hiciera de una forma más enriquecedora, más lleno el concepto del abogado? Pues, la especialización es un tema y justamente el hecho de que haya despachos que se aventuran todos los días a realizar este tipo de esquemas, a proponer que gente joven se forme justamente para ser abogado especializado en seguros, es una gran labor y eso se agradece.

Justamente para abordar cada uno de los temas elegimos, las personas que creímos eran más especializadas en cada uno de ellos y justo para tratar el tema, wearables, el tema de datos personales con los dispositivos que se colocan o que se utilizan, que todos nosotros utilizamos cotidianamente, pues elegimos un abogado joven.

Y debo decirles que estamos muy, muy contentos de tener aquí a Leopoldo Navarro, que es especialista en datos, el propio Marín Compañía de Seguros; es maestrante en la maestría de Derecho de las Tecnologías de la Información y Comunicación en el Centro de Investigación e Innovación en Tecnologías de la Información y Comunicación, además de ser profesional certificado en datos personales por alguien que sí conocen ustedes seguramente el tema de datos personales, no más no menos que Normalización y Certificación, NICE, concretamente, quien es hoy día la autoridad designada para este efecto, como la indicada para conocer justamente quién tiene amplias, amplias credencial para estar justamente con nosotros el día de hoy.

Actualmente está cursando la especialidad de Datos Digitales en el Centro de Investigación e Innovación en Tecnologías de la Información

y Comunicación, justo en la misma, de hecho, son dos carreras las que está tomando.

Además, es especialista en obligaciones por el Instituto Nacional de Desarrollo Jurídico, licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Barra Nacional de Abogados.

Sin más, yo les voy el uso de la voz a don Leopoldo Navarro quien nos acompaña, nos hace el favor, tenemos el privilegio de hecho de contar con él.

Lic. Leopoldo Navarro: Las tecnologías más importantes son aquellas que desaparecen y desaparecen porque se entrelazan tanto en nuestra vida cotidiana que prácticamente no los podemos de ella.

Les voy a platicar un poco acerca de Kory Stangord, quien después de pesar 270 kilos, pasó a pesar 240. En una entrevista que le hicieron hace unos pocos meses. Él comenzó a diciendo: estoy muy contento, porque por fin me puedo ver los pies.

¿Cuál fue el tema aquí que sucedió? Una aseguradora en Estados Unidos se dio cuenta que un procedimiento de diabetes para poder cubrir todos los gastos que iba a requerir Kory ascendía más o menos a una cantidad de un millón de dólares.

En este mismo momento, pensaron en tratar de buscar una forma de reducir este gasto, inclusive rescindirle la póliza, pero vieron que era imposible.

Aliados con otra compañía, le propusieron a Kory el utilizar un *Smart band* y con esa Smart band dar un seguimiento a todos sus hábitos diarios, a cuánto caminaba, cuánto estaba de pie, qué era lo que consumía y así fue.

Kory aceptó el reto de hacer esto e inclusive la compañía aseguradora le proporcionó los cuidados nutricionales adecuados para que esto pudiera ser posible.

Esta entrevista fue en el año de 2014, al día de hoy, Kory solo pesa a 130 kilos, con el tratamiento nutricional que le dieron a Kory, más el

seguimiento del Smart band, del Apple watch, que posteriormente utilizó, pudieron reducir los costos de un millón de dólares que tenía planeado la aseguradora a prácticamente 60 mil dólares.

Buenas tardes a todos ustedes, mi nombre es Leopoldo Navarro y agradezco mucho la invitación de la AMIS y de la presencia de todos ustedes.

El día de hoy les voy a tratar el tema de wearables, datos personales y gastos médicos mayores y el beneficio que pueden tener hacia las aseguradoras.

En un segundo arrancamos con un video.

(Transmisión de video en Sala)

Cómo olvidar estas series, que en su momento fueron demasiado de ciencia ficción como para poder creerlo o que esto pudiera ser cierto. El inmortal Santo llamando a Blue Demon, yo creo que a todos nos sigue causando risa y nos sigue trasladando a un lugar en el pasado, pero el día de hoy ya estamos viviendo completamente en el futuro y esa tecnología ya es real, ya la traemos todos y cada uno de nosotros en nuestras muñecas, en una corbata, en una playera para hacer deportes e inclusive en las zapatillas.

Esto ya es más común y como siempre lo dicen, la realidad ha superado completamente a la ficción.

Todos, cuando salió la serie de Star trek decíamos o pensábamos que esto iba a ser una revolución y cuando llegáramos allá, íbamos casi, casi a poder teletransportarnos y hacer demás cosas, pero bueno, todavía no se puede llegar a tanto.

Lo importante es que ese medio de comunicación ya lo tenemos hoy en nuestros días.

¿Qué es un wearable? Un wearable es simplemente un dispositivo que puede utilizarse, pero no solamente que se utiliza como ropa, es aquel

dispositivo que está conectado a la internet en una gran nube llamada internet de las cosas.

Eso se lo debemos a un gran hombre, un gran hombre del cual no están los reflectores, porque no pertenece a Google, del cual no se habla porque no pertenece a Microsoft, pero sí se habla porque él fue el inventor completamente de los wearable y ese hombre es Steve Mann, quien además en nuestros días es un Ciborg, está declaradamente un Ciborg, como en nuestros días estamos completamente con la moda de los super héroes y de esta parte, aunque estamos con la compañía de enfrente, DC Comics dibujó un hombre mitad computadora y mitad humano.

Ese hombre es realidad, es una realidad no solo desde hace dos tres años, es una realidad desde, perdón, desde los años 70, quien cargaba una computadora en su espalda, con una cámara y con un casto, medio como un extra terrestre y el cual, en sus propias palabras, él decía: la gente se cambiaba de acera cuando yo caminaba al lado de ellos, porque les daba miedo.

En el 2010, ahora me pregunta qué es, cómo funciona y dónde pueden contratarlo o dónde pueden comprarlo.

Steve Mann, este ingeniero de la Universidad de Toronto desarrolló el prototipo de lo que hoy conocemos como *Google glasses*. ¿Y por qué lo desarrolló? Él tenía una enfermedad congénita por lo que cual solo puedes ver hacia el frente, tenía nula vista periférica.

Es decir, para la ley estaba completamente ciego o más bien, declarado como un ciego.

En este ámbito desarrolló una computadora que le diera esa visión completa y hoy en día, ese hombre es así, con ese dispositivo, que no solamente ya lo porta, sino que además está añadido a su cráneo, por eso es que hoy en día es un ciborg, inclusive ya ha sufrido temas de discriminación.

En el 2014, mientras estaba por Paris, en un McDonalds el gerente se le acercó y le dijo: no puede utilizar su cámara dentro de las instalaciones.

Él le enseñó una receta médica donde decía me lo prescribió mi médico. Si me lo quito, puede que me muera en este momento.

A lo que prácticamente McDonalds terminó corriéndolo y después ofreciéndole una disculpa por el hecho tan vergonzoso que había pasado, pero este señor, más que desalentarse ha ido mejorando sus prototipos, como lo vimos al inicio y si se dieron cuenta, estaba pasando un video de una plática *tet* que él tuvo, donde platicaba y narraba su historia y de cómo el ser una ciber-computadora lo había podido transformar en estos días.

El día de hoy podemos encontrar diferentes tipos de wearable, muchos encaminados al tema de la salud, precisamente; podemos tener un wearable que inclusive ya escucha los latidos del corazón de un feto. Un wearable que incluso puede darnos a conocer la actividad diaria del corazón.

¿Cómo surgen los wearable? Después que se empezaron a dar cuenta que este tipo de información servía principalmente para los competidores, para los deportistas, inventaron un término que se llama *quantifay self*, el *quantifay self* no es otra cosa que el *self-tracking*, que quiere decir el auto seguimiento.

Se dieron cuenta que con un reloj inteligente podían medir a qué velocidad iban, a cuántos latidos estaba su corazón mientras alcanzaban su velocidad máxima, sus horas de sueño y esto le empezó a servir a los deportistas para mejorar su rendimiento, inclusive su alimentación, y todos los competidores al utilizarlo, pues utilizaron este término de *self-tracking*.

Pero, la información de estos smartwatches y de Smart band, que fue donde comenzó, no se quedó ahí, se dieron cuenta que tenía un gran, gran potencial y ese potencial lo ha hecho exponencialmente Apple.

En el año 2010 este tipo de dispositivos apenas llegaban a la venta de dos millones, para 2016 tenemos 110 millones de dispositivos wearable en el mundo, generando información todo el día de las personas.

¿qué es lo importante? Y es aquí donde les voy a platicar dos historias del Smartwatch. Una de ellas es una persona de Australia de 80 años, el cual, al salir a caminar se cayó, perdió la conciencia.

El smartwatch está tan avanzado que permite saber si una persona se cayó y si se pudo levantar por sí sola y como no lo pudo realizar, el smartwatch envió una alerta a servicios de emergencia y a un número de contacto predeterminado, con esta información salieron paramédicos y le pudieron salvar la vida de un ataque al corazón y no solo eso, se dieron cuenta por los diferentes tipos de variaciones de ritmo cardiaco que había tenido en los últimos días, que además padecía de una arritmia. Es decir, el smartwatch les dijo o les comentó a los doctores de una enfermedad que ni siquiera sabían que padecía.

Para nuestros días existen dos grandes aplicaciones, que además pueden medir ya el nivel de glucosa de las personas y además suministrar el medicamento en el momento exacto y la hora exacta; es decir, por fin me olvidé de estar tomando medicinas y además de estarme inyectando la insulina.

Pero, todo esto, lógicamente no es posible sin esto que se llama *big data* y lo importante del *big data* es que se ha hablado mucho de él, a veces no entendemos o no sabemos en realidad qué es el *big data*.

Lo importante y me gusta comenzar con esa frase es: si el *big data* es el nuevo petróleo, hay que saber refinarlo para poderlo vender. De nada me sirve una información completamente cruda si no es que la sé refinar o no sé la información que yo voy a utilizar y para qué la voy a utilizar.

No es ninguna novedad que los seguros han basado los modelos de negocio en predicciones, predicciones que simplemente se alimentan de información, información, información.

Lo que ha causado a la vez un problema, porque no sabemos qué tan específico, qué tan detallada puede ser una información.

Los wearable nos dan la posibilidad de conocer a un cliente en específico y no solo eso, de poderlo comparar con otros clientes de la misma edad, de la misma zona económica, inclusive, del mismo tema geográfico, del espacio geográfico, perdón. ¿Por qué? Porque

simplemente todo se vuelve hardware y todo tiene software, a cualquier cosa que ustedes me pudieran decir, el día de hoy le podemos poner un chip y hacerlo una computadora y que nos esté enviando información.

¿Esto a qué se debe? Simplemente se debe a que los costos de las computadoras se volvieron mucho más baratos y ahora es posible ponerle un chip a lo que sea y un GPS a lo que sea prácticamente.

Como se los comentaba, un smartwatch en promedio de una persona que lo utiliza de dos a tres horas diarias genera un total de 600 megabytes, lógicamente no toda la información que esto genera nos sirve o nos va a servir para lo que nosotros queremos o para el fin que estamos persiguiendo.

Y hay empresas que lo están haciendo. El año pasado, inclusive en este mismo foro, en la AMIS se habló de estas compañías, que ya lo están haciendo, que ya están aprovechando la información y no sólo eso, ya están haciendo negocio con ello.

El tema es el caso de carpe data, que simplemente tú seleccionas un archivo de qué es lo que quieres y ellos te lo dan, o el caso de *Fitbit*, que también es lo mismo, es un repositorio enorme de información, que te va a permitir, o más bien te va a dar la posibilidad de pedirles la información que exactamente necesitas.

Eso es algo que todas las empresas, todas las compañías debemos de realizar.

Pero bueno, precisamente el *big data* es todo este cúmulo de información. No es más que una maraña de datos. No es más que una maraña de información, de bits, pasando a través de una red o de un gran enorme túnel, en el cual nosotros debemos de saber cómo discriminar la información, para obtener la que realmente nos va a beneficiar, la que nos va a permitir conocer al asegurado y con ello, como pasó en el caso de Kory, poderle ofrecer un descuento inclusive sobre su prima del seguro y con eso hacerlo mucho más barato.

¿Cuáles son los beneficios o lo que nosotros vamos a utilizar si empleados este tipo de tecnologías o utilizamos ya más bien lo que nos da la tecnología a nuestro favor?

Pues, lo primero es, vamos a aislar ruido, que era lo que les comentaba. Un Smart band no nos va a arrojar la información que queremos, simplemente hay que minarla, hay que trabajar con esa información para extraer lo que realmente nos va a servir.

Nos va a permitir la prevención, como en el caso de Kory, hablar con un cliente específico, que a la larga nos puede costar mucho dinero y decirle: tengo este paquete de beneficios, en el cual no solamente nos vamos a beneficiar nosotros, sino también tú, a través de tu salud y en el que nosotros no vamos a poder gastar en ello.

Lógicamente esto también nos ayuda a seleccionar mejor el riesgo. También, si ya conocemos a una persona, la cual estuvo utilizando un smartband durante seis meses, siete meses, todavía no asegurado y vemos que tiene consumos alimenticios muy malos, que no hace ejercicio, que además tiene sobrepeso, que tiene antecedentes de patologías como diabetes, como presión arterial, pues lógicamente nos va a ayudar a seleccionar mejor ese riesgo y decirle: no te aseguro, sin que esto pueda al final de cuentas convertirse en un tema de discriminación.

Esto es perfectamente viable.

Este es el mayor beneficio. De hecho, les acaban de compartir una encuesta, no sé si ya todos la entregaron, que ojalá nos pudieran ayudar a pasarla a los lados para que sea más fácil su recogida.

Al final de cuentas, algo que también es muy importante y en el cual nos va a ayudar mucho, es generar un expediente del asegurado.

Yo no tengo mucha experiencia en el tema de seguros, pero lo que sí me he dado cuenta en la compañía para la que trabajo es que, a veces generar información del cliente, tener información de calidad del cliente, actualizada y completamente cierta, es un problema.

Además, cuando se te ocurre pedir esa información a un médico, a un doctor, para rechazar un siniestro, para aceptar un siniestro, esto se convierte en algo tedioso, porque los médicos son muy celosos de su trabajo y al final de cuentas, además hay una norma mexicana que les permite o más bien que les da la propiedad de esa información.

Entonces, eso se convierte en un tema completamente difícil para todas las aseguradoras.

Con este tipo de informaciones, nosotros podemos generar los propios expedientes y también ampararnos en el tema de la norma y decir: esta información es mía, porque yo la generé.

Y bueno, si ya tienen el tema de las encuestas. Les voy a platicar que yo realicé esta misma encuesta que les estoy diciendo, hace tres días. El día sábado no tenía nada qué hacer y me puse a hacer una encuesta vía Facebook, en la cual, les hice tres preguntas a las personas que las quisieras responder, lógicamente.

La participación fue de 66 personas en más o menos tres horas y no sé si me permitas un papelito, me regalas un papelito. Muchas gracias.

La primera pregunta fue si habían comprado o no un wearable. Primero, para saber si la gente sabía lo que era un wearable y solo una persona que fue sincera, que me dijo, no sé qué es un wearable, de ahí en fuera, todos los demás de estas 66 personas, más o menos 34 personas me contestaron que sí, que lo tenían, estamos hablando de un 50 por ciento de gente que ha comprado un wearable y más o menos la misma cantidad de personas que me dijeron: no, nunca he comprado un wearable.

Después, la pregunta que siempre escuchamos en la radio, mediante comerciales del INAI, que escuchamos en todos lados. Tu información vale, tus datos personales valen, pero ¿en realidad sabemos cuánto valen nuestros datos personales? O sea, toda la gente nos dice que valen, pues díganme para irlos a empeñar ahorita, porque tengo un problema y entonces necesito el dinero, ¿no?

Aquí la pregunta fue precisamente esa. ¿Sabes cuánto valen tus datos personales? Y la mayoría de la gente me contestó: no. Eso es algo

preocupante, porque ya vimos todo lo que puede hacer a lo mejor una aseguradora con toda esa información.

Lo más importante, ¿estarías dispuesto a dar tus datos personales para obtener un beneficio económico? Aquí las respuestas estuvieron muy divididas. Dentro de la caja de comentarios me dijeron: pues ¿cuánto me vas a dar? O ¿Cuánto voy a ganar?

Y pues, lógicamente yo creo que si eso lo trasladamos a una póliza en la que le digo: te va a costar diez mil pesos anuales y si utilizas un Smart watch o un wearable o lo que nosotros queramos brindarles, durante seis, tu prima para el siguiente año va a bajar a siete mil pesos.

Pues, ya sabemos que hay un incentivo de tres mil pesos para ellos. Eso es lo verdaderamente importante.

En seguida, me van a dar los datos de este auditorio para saber cuánto más o menos o qué tan alejada está la encuesta que yo realicé, a la que podemos vivir aquí, inclusive de abogados, que teníamos que conocer cuáles son nuestros derechos ARCO, de un poquito de conocimiento de la Ley Federal de Datos Personales.

Si quieren cambiar, que sigamos viendo la encuesta para que nos impresionemos, pero bueno, ahí está.

Lógicamente cualquier responsabilidad conlleva ciertos riesgos y en las aseguradoras lo sabemos perfectamente.

¿Cuáles son los riesgos que en materia de protección de datos personales nos puede significar el utilizar este tipo de dispositivos?

Pues bueno, el primero de ellos es que vamos a manejar información altamente sensible de las personas, en la cual, inclusive podríamos predecir la enfermedad que va a padecer dentro de 20 años o la información que pueden padecer sus hijos.

Y es información de personas altamente identificables, no hay forma en la que pueda decir, este latido de corazón durante siete días no pertenece a esta persona, que ahorita voy a hablar de ese tema.

Otro de los temas importantes es que mucha de esta tecnología no es mexicana o los mexicanos no nos hemos dedicado a desarrollar completamente esta información.

Si la queremos utilizar en una aplicación que no sea propia o con dispositivos que no sean propios, tendremos que recurrir seguramente a mercado internacional ¿y eso qué nos hace? A dos temas. El primero es la recolección internacional de datos personales, que no es tanto nuestro tema, ¿por qué?, porque es una persona que propiamente en su autodeterminación informativa utilizó un Smart band y le está pasando sus datos a una compañía, a un tercero, quien a su vez nos lo va a transferir a nosotros, pero esa transferencia se convierte en una transferencia internacional de datos personales.

Inclusive, si ustedes me lo preguntan, podríamos caer en el tema del convenio 108, que además ya está a punto de ratificar nuestro país y en el reglamento Europeo de Protección de datos personales, que está a días de comenzar.

A final de cuentas esto, además, ¿qué nos va a hacer? Nos va a hacer invertir en infraestructura, en seguridad de la información, porque este tipo de información de salud, de demasiada sensibilidad se puede convertir en un objeto de ataque cibernéticos o de cualquier malware que pudiera aprovecharse de nosotros para obtener esa información o simplemente pedir un rescate, como ya ocurrió el año pasado.

Al final de cuentas este yo creo que es el que nadie de nosotros podemos prevenir o bueno, tal vez sí lo podemos prevenir, pero es muy difícil disminuirlo, que es el error humano.

Si nos damos cuenta o alguien ha tenido la inquietud de revisar las sentencias del INAI, en su mayoría son errores humanos, por el cual se incurre en una responsabilidad.

Este tema del recurso humano, pues al final de cuentas no se quita más que capacitando, capacitando y capacitando.

El tema es que no podemos correr el riesgo de que una persona esté controlando toda es información sensible y se le vaya a platicarla, o se le vaya en una USB que perdió o este tipo de situaciones.

Entonces, las medidas de seguridad que debemos de tomar en cuanto a esta información deben ser extremas, porque estamos manejando información sensible.

Pero bueno, aquí lo importante es saber ¿cómo nosotros vamos a aprovechar estos datos personales y a qué me refiero con aprovecharlo? Es decir, que no le tengamos miedo a que es información sensible, que no tengamos miedo a que tenemos que invertir a lo mejor en infraestructura, en espacio, en capacidad y en todo este tipo de situaciones.

Lo importante es tener la privacidad por diseño, que eso va dentro de nuestro sistema de protección de datos personales.

Si alguno de ustedes piensa o quiere iniciar con este tipo de actividades, lo importante es precisamente pensar en la privacidad, desde el primer momento, no esperarnos a que se desarrolle completamente la aplicación, en echarlo a andar, en hacer pruebas, si antes no tenemos bien en claro cuál va a ser la privacidad de esa información y hacia dónde la vamos a resguardar y todo lo que nos exige la ley.

Propiamente dentro de este sistema de protección de datos personales es la observancia obligatoria de los siete principios que nos pide la ley. Un poquito regresando al tema de big data. Si el tema es seguros de gastos médicos mayores, ¿para qué voy a necesitar a lo mejor la ubicación de la persona, en tiempo real? Simplemente solicitemos la información que vamos a pedir, tengamos la información necesaria, nada más.

Este tema, lo vamos a salvar un poco del consentimiento, en el hecho de que les vamos a decir: te voy a dar un premio económico o más bien un premio en tu siguiente póliza si tú la utilizas.

Entonces, el tema del consentimiento entrará completamente inmerso de la persona en el momento en que ellos se pongan el Smart band y la empiecen a utilizar y empiecen a mandar datos a las aseguradoras.

Lo importante aquí también es que va a tener un buen aviso de privacidad. Un aviso de privacidad. Un aviso de privacidad en el que se

informe de forma exhaustiva a todos los asegurados que utilicen estas tecnologías, cuál va a ser el tratamiento que le vamos a dar a esos datos personales.

La ley no te prohíbe la venta de datos personales. Lo que sí te pide es que te otorgue la gente el consentimiento e infórmalo en tu aviso de privacidad.

Entonces, esa parte nos da un amplio margen para nosotros poder actuar con ellos.

Lo que les mencionaba, la información exacta, seguridad de la información y un tema que utiliza el reglamento europeo, que es muchas veces la pseudo *nimización* de los datos personales o como lo conocemos aquí la *disasociación*.

Una vez que entra a nuestra base de datos, tratar de extraer la información y segmentarla lo más posible, para que quede información pura e información que le sirva a cada una de las áreas y no tenerla toda junta en un solo archivo que permita exponenciar todos los riesgos que tenemos.

Si alguien le interesa o desea consultar acerca más del tema, le invito a consultar esta biografía, realmente son textos muy cortos, que les van a abrir de formas más amplia este panorama de los wearable y de los datos personales.

Muchísimas gracias.

Lic. Roberto Lazo: Muchas gracias.

Le vamos a pedir, precisamente a nuestro patrocinador, el propio Javier, que le entregue un reconocimiento por su participación.

Muchísimas gracias.

No sé si quieran hacer alguna pregunta en especial.

Por favor, adelante. ahí va un micrófono.

Pregunta: Hablando del tema Fintek y hablando del artículo 76, si la memoria no me falla, ¿qué tanto has trabajado entre los wearables y esta transmisión de información, esta propiedad de información?

Lic. Leopoldo Navarro: ¿Me puede reformular su pregunta, por favor?

Pregunta: Está toda esta parte de intercambio de información. ¿Te has puesto a trabajar sobre lo que va a pasar con los wearables y la información de los wearables y ese artículo en particular de la Ley Fintek?

Lic. Leopoldo Navarro: No, la verdad es que el tema de la Fintek no lo conozco, no me había puesto a hablar sobre de ello, más bien sobre de ello, pero lo importante es que conozcamos que tampoco las transferencias de información no están prohibidas.

Lo importante aquí es siempre informarlo al usuario, si hablamos de Fintek, si hablamos de aseguradoras, en el tema que tú me lo pongas, lo importante es que lo hagamos del conocimiento de los asegurados, en nuestro caso, o de las personas y que obtengamos consentimiento para ello y en dado momento identificar bien cuáles pueden ser unas finalidades primarias y unas secundarias, para que en el caso de las secundarias puedan oponerse a ello.

Lic. Roberto Lazo: ¿Alguna otra pregunta?

Pregunta: ¿En qué finalidades del tratamiento, de la protección de datos personales, se debería de identificar la información que proporcionan los wearables?

Lic. Leopoldo Navarro: Aquí esta pregunta es muy interesante.

Tenemos que tener dos modelos de utilización de wearables. El primero es cuando solo queremos la información y propiamente no vamos a dar ningún tipo de incentivo, en el cual, ese sería una finalidad secundaria, porque propiamente esa información, el usuario podría oponerse a su utilización.

Sin embargo, cuando les vamos a dar un incentivo o el uso del wearables está condicionado a algo más, se convierte en una finalidad

primaria. Es decir, ¿cómo yo te voy a dar un incentivo para bajar tu prima, si no te obligo a utilizar el wearable? En este caso, se entendería como una finalidad primaria.

Lic. Roberto Lazo: ¿Alguna otra más?

Aquí tengo un par que me han hecho llegar. A ver si la digo bien:

¿Consideras que sea posible que exista una portabilidad de la información que se recaba a través los wearables en el sector salud, tanto público como privado?

Ahí mismo, ¿cuál crees que sería su principal beneficio en materia de seguros? Me imagino que los accesorios portables, ¿no?

Lic. Leopoldo Navarro: El tema es complemente legítimo y creo que mientras nosotros podamos ayudar más a nuestro sector público, va a ser muchísimo mejor para nosotros.

En la mañana lo platican en una de las pláticas que se dieron, de cuál era el mejor sistema de seguridad social que íbamos o que deberíamos de tener.

La portabilidad, creo que sí va a existir, en el momento en que yo le pido a mi aseguradora que todos los datos mi corazón o todos los datos que generó mi corazón, se los pasen al Seguro Social para un mejor diagnóstico de una enfermedad o viceversa, inclusive podemos pensar que en algún momento el Seguro Social aplique por estas tecnologías y nos pueda enviar a nosotros esa información.

¿Y en qué va a aportar? Pues, yo creo que, en mucho, yo creo que la prevención es un tema importante.

Si nosotros tenemos ya un segmento de población de entre 20 y 28 años, en el que estamos identificando una enfermedad de ellos por ciertos patrones, pues lógicamente le podemos mandar esta información al sector salud para que haga campañas y favorezcan a la prevención de este tipo de enfermedades.

Entonces, creo que la retroalimentación que nos puedan dar un seguimiento diario de nuestro cuerpo, puede aportar mucho para el sector público y para el sector privado.

Lic. Roberto Lazo: Aquí tenemos otra.

Pregunta: Sí, muchas gracias.

¿Es cierto que la información que estos dispositivos recaban, pudiera implicar un beneficio para los asegurados, en tanto que informa el estado de su salud?, pero también podría implicar desde mi punto de vista algún perjuicio económico, porque también su prima podría ser más cara si su salud no es la que en realidad tiene.

En ese sentido, ¿qué tan fiable es la información que estos dispositivos recaban o qué tanto son manipulables?

Lic. Leopoldo Navarro: Yo creo que me acabas de hacer la pregunta del millón.

¿Por qué? Porque esto del tamaño de una muñeca, podría ponérselo como collar a mi mejor, a lo mejor y que mi perro ande caminando todo el día y me lo rastrea a mí.

Lo importante va a ser nosotros diseñar ese tipo de aplicaciones para que eso no suceda. ¿Cómo puede suceder? Pues, a lo mejor dame el latido de corazones y poner otros candados a nivel tecnológico para que ese tipo de información no suceda.

Inclusive en un lunes, si una persona está caminando en su casa todo el día, pues, te va a sonar raro, porque todos tenemos que trabajar, y este patrón se repite tres, cuatro días, preguntarle: oye, a qué te dedicas. Si trabajas en tu casa, está bien, pero si me dices que eres un oficinista, que está todo el día en tu oficina, ¿cómo es posible?

Es ahí donde también tenemos que entrar precisamente a saber la calidad de la información y aminorarla o a refinarla, como se los comentaba con el tema de *big data*.

Complementando un poquito mi respuesta. Lógicamente toda la tecnología o más bien, lo creado por el hombre puede ser destruido por el mismo hombre, pero lógico ahí es donde podríamos entrar nosotros, la buena, que a final de cuentas siempre está presente en el contrato de seguro.

Y en cuanto a lo que mencionabas de un perjuicio económico, porque podría ser más cara su prima, pues puede ser más cara su prima, pero ya le dijo que tiene un problema y que tiene que atender ese problema y que se atiende ese problema, nosotros podríamos disminuir nuevamente el costo de su póliza.

Roberto Lazo: Bien. Muchas gracias.

Hay una pregunta más allá en el fondo.

Pregunta: Gracias, Leopoldo.

Muy interesante tu plática, nos está pues abriendo otro panorama que no conocíamos. La base de datos, la verdad es que es un tema muy particular, muy peculiar y que hay que tener mucho cuidado.

Va muy relacionado a la pregunta que hizo mi compañero anteriormente. Efectivamente, va a llegar un momento en que vas a saber tanto de la persona que, ¿quiénes se van a asegurar o a quiénes vamos a querer asegurar? Porque te va a llegar la persona o quién va querer el seguro, la persona que ya sabe que está enferma, porque ya tiene su aparatito que le dice que está enfermo del corazón.

Entonces, él se va a querer asegurar y nosotros como aseguradora vamos a decir: no, esto tiene un alto riesgo, y viceversa, las personas que están muy sanas, van a decir, pues “yo para qué me aseguro si estoy bien”. Obviamente, cae en el tema de riesgo, pero va a cambiar un poquito la visión del seguro.

¿Usted qué opina sobre eso?

Lic. Leopoldo Navarro: Completamente de acuerdo contigo.

El tema, yo creo que, al contrario, vamos a incentivar más el tema de la contratación de seguros. ¿Por qué?, porque ahora sí voy a estar seguro de que no solo estoy sano y de que no te me vas a poder escapar en el caso de una reclamación, porque ya conoces toda la información desde el principio.

Por el otro lado, al final de cuentas sí, si ya estás enfermo, eres una persona no apta, según mis políticas, según esto para obtener un seguro. Esto, al final de cuentas en algún momento podría tratarse de un caso de discriminación, con una nueva visión de derechos humanos que tenemos actualmente muy amplia, en la cual no cabe.

Al final de cuentas este tema no sería realmente, poder acceder o más bien que sea fácil para la persona poder acceder a él, porque hay otras aseguradoras que bien lo podrían asegurar o no.

Al final de cuentas, sí, esta persona conoce de su padecimiento o de sus padecimientos, nosotros podemos trasladar esa información al sector de seguros, para que como una política pública y si ya es un patrón reiterado puedan atender esa situación y no más bien, sanarlo, siempre prevenir.

Lic. Roberto Lazo: Pues aquí tenemos ya la estadística, la encuesta que hicimos de este mismo grupo y tienes el uso de la voz.

Lic. Leopoldo Navarro: Pues, aquí 30 personas, Adrián ¿sabes cuántos somos?

Lic. Roberto Lazo: Se hicieron cien encuestas.

Lic. Leopoldo Navarro: 60 personas, aquí el 30 por ciento de las personas ya han comprado un wearable y les pregunto: ¿han leído el aviso de privacidad, los términos y condiciones de su dispositivo? Seguramente su información ahorita anda circulando en muchas de este tipo de aseguradoras, ¿no?

Luego les decimos: oye, si no tengo un catéter ¿me estás ofreciendo un catéter? O ¿Por qué si mi hija no está embarazada me estás ofreciendo pañales? Pues bueno, internet ya puso que tu hija está embarazada, ¿no?

¿Saben cuánto cuestan sus datos personales? Realmente lo que les comentaba, el INAI se ha encargado de decirnos que nuestros datos valen, pero no nos ha dicho cuánto valen. No somos conscientes de lo que nuestra información puede llegar a valer.

Les puedo decir de forma fácil, existen muchas bases de datos de tarjetas de crédito, de cuentas de *paypal*, de datos de salud, que son, que se venden en líneas más o menos entre 13 y 14 dólares. Entonces, creo que es una buena cantidad de dinero.

Lo importante, esto me da mucho gusto, desde un aspecto de privacidad de las personas, ¿estarías a dar dispuesto a dar datos personales para obtener un beneficio económico? La respuesta en su mayoría fue no.

Lo importante aquí es también ver el segmento o las edades en las que estamos. De las personas que yo, que les hice la encuesta, todos bajan más o menos de 25 a 26 años y que, inclusive, las personas que todavía son más jóvenes que yo, ya no alcanzan a dimensionar esta parte de privacidad que nosotros en algún momento gozamos.

Para las personas más jóvenes que yo ya no existe la palabra privacidad, ¿por qué?, porque todos los momentos están compartiendo la información, están compartiendo fotos y no los hemos hecho responsables o no les hemos explicado de forma cierta qué es nuestra privacidad.

Los datos ahí los tienen, son datos bastante duros, bastante importantes y ya vemos que probablemente hay un buen mercado para operar con los wearables.

Lic. Roberto Lazo: Bien.

Pues esta presentación junto con la lámina que acaban ustedes de ver, para que se vean reflejados también, la vamos a poner en el sitio de AMIS. Basta buscar AMIS, *googlear* como se dice ahora, AMIS y ahí estará el sitio de www.AMIS.com.mx.

Desde luego, ahí pueden bajar esta y las siguientes presentaciones de todas las sesiones con la finalidad de que ustedes puedan revisar estos materiales.

Yo únicamente lo que les pido es nuevamente un aplauso para nuestro ponente.

Lic. Leopoldo Navarro: Muchísimas gracias.

Lic. Roberto Lazo: También les agradecemos haber contestado la encuesta, arriesgarse a contestar una encuesta sobre privacidad, el aviso de privacidad pasó al principio, no sé si lo vieron, pero definitivamente les agradecemos.

----- o0o -----