

Ciudad de México, 12 de mayo de 2026.

Versión estenográfica de la Ruta Estratégica Verisk “Anatomía del robo vehicular en México: ¿Estamos tarifando de forma efectiva?”, dentro del marco de la 35ª. Convención de Aseguradores AMIS, llevada a cabo en las instalaciones de Expo Santa Fe, en esta ciudad.

Carlos Jiménez: Muy buenas tardes a todas y a todos.

Sean bienvenidos al inicio de estas sesiones específicas y bueno, pues esperemos que hayan disfrutado los alimentos.

No me queda más que agradecerle su presencia. Vamos a arrancar.

Soy Carlos Jiménez, Director de los Seguros, Daños y Autos en AMIS, y a nombre de nuestra Dirección General y de nuestro Presidente, les damos la bienvenida a estas sesiones.

La primera sesión, bueno, tengo el gusto de presentar por favor, a Héctor Michel Gómez.

Por favor, adelante Héctor. Un aplauso para Héctor, por favor. Muchas gracias.

Héctor Michel Gómez: Gracias.

Carlos Jiménez: Él es el Director Comercial de Resser Technologies.

Y ahora nos viene a conversar, para ya entrar directo en materia, sobre la anatomía del robo de vehículos en México, y bueno, la gran pregunta sobre si está tarifando adecuadamente.

Sin más preámbulo, les agradezco. Y te dejamos al público.

Héctor Michel Gómez: Muchas gracias. Muy amable.

Buenas tardes, ¿cómo están?

Yo espero no hayan comido mucho para que no estén ahí con el mal del puerco, pero bueno.

En fin, entiendo este horario, pero bueno, esperemos hacerlo más ameno y lo más rápido posible.

A ver, mientras estábamos acomodando, se robaron seis carros, más o menos, en estos minutos, y en lo que termina la conferencia van a ser otros 15 carros, más o menos, los que se van a estar robando. Esos son los datos reales, eso es lo que existe.

No vengo a hablarles, evidentemente, no vengo a vender absolutamente nada, no vengo a hablarles del robo vehicular, porque eso lo conocen más que uno.

Lo que vengo a hablar es de cómo podemos eficientar el número, no nada más administrar el riesgo, sino también gestionarlo. Tiene una fórmula, tiene un resultado, y es lo que vamos a diseccionar hoy.

Pero primero, pongámonos en calor. A ver, estos números ya los conocen perfectamente, tenemos 60 millones de pesos diarios eminentes de riesgo, esto es un hecho y ya es una realidad, ya está, ¿sí?

El último reporte que saca AMIS comenta que, bueno, tenemos mejoraron un 15 por ciento, si mal no recuerdo, los robos bajaron, disminuyeron en un 15 por ciento, y dices, bueno, pues a lo mejor la tendencia ahí va, ¿no? Se está solucionando de manera, pues ahora sí que natural.

La realidad es que no. O sea, podemos voltear a ver a Culiacán, en Sinaloa, donde tienes aumentos del 60 por ciento en robos. O sea, el problema no es la tendencia a la baja, sino que se está concentrando.

Y hace unos años teníamos una participación del 70 por ciento de los robos eran con violencia; ahora estamos arriba del 82 por ciento. No solo se están concentrando, sino están siendo más violentos, y eso es igual a más difíciles recuperaciones.

Eso es exactamente lo que vamos a estar platicando el día de hoy, eso es lo que vamos a diseccionar.

Bueno, esto ya lo saben, ya son números que ya conviven todo el tiempo con ellos, ya está. Pero quiero ponerlo en ambiente, quiero dejarlo primero en la mesa.

La participación del costo total de siniestros el año, obviamente la colisión es el ganador número uno, tienes el 60 y tantos por ciento, casi ocho, 66 por ciento, perdón, y el robo representa un 17 por ciento. Es un tema de frecuencia.

Pero si nos vamos a ver la severidad, tenemos la participación de un 25 por ciento en el robo, es la cobertura más cara individual por siniestro que existe. Y ahí es donde está el foco.

Evidentemente, con 400 mil pesos promedio de suma asegurada, pues empieza, no es lo mismo de 30 mil pesos, 30, 40 mil pesos, que es una colisión a 400 mil un robo ya, ya amerita darle doble clic a qué podemos estar haciendo bien.

A ver, este es un término que utilizamos y que me gustaría, si yo termino la conferencia y no se lleva nada, con que se lleven esto yo estoy más que servido y satisfecho, que es el VRE, que es la Ventana de Recuperación Efectiva. Es una fórmula sencillita de primaria, literal es el tiempo de reporte menos el tiempo de sabotaje.

Tenemos que lograr que sea positivo, tenemos que lograr que mi tiempo de sabotaje siempre sea menor, a mi tiempo, perdón al revés, mi tiempo de sabotaje sea mayor a mi tiempo de reporte. Esa es la ventana crítica, ahí es donde encontramos la realidad de las cosas, ahí es donde encontramos si voy a poder mejorar la eficiencia en los números de recuperación o no. Y los números de recuperación es igual a si voy a estar pagando menos siniestros, si voy a estar optimizando mi fondo de reserva, si voy a ser mucho más efectiva en mis pólizas. Ahí se encuentra.

No hay necesidad de irnos a una estructura robusta, a tener tecnología, fuerza en campo, etcétera. Es sencillo, son dos cosas, tiempo de reporte, tiempo de sabotaje.

Quiero entrar primero al tema del tiempo de reporte. Este es el deber ser.

En teoría, un asegurado tiene un evento, tiene un robo, posteriormente habla al 911, posteriormente habla a la aseguradora y la aseguradora coordina un operativo junto con algún sistema de recuperación, algún GPS. La realidad, no es así la realidad.

¿Por qué es que tarda 24 horas promedio? Este es el tiempo de reporte a nivel nacional en cualquier situación, es un promedio, es una mediana.

Ligero, pesado, esto es lo que está tardando el día de hoy, ¿pero por qué se está tardando? No pasa este proceso tan limpio.

La realidad de las cosas es que cuando el cliente tiene, el asegurado, tiene un robo, pues entra en pánico. Se dice más o menos que entra entre 10 y 15 minutos la primera acción, ¿sale? Porque no es como que te roban: “Muy buenas tardes, señor, vengo por su vehículo. Muchas gracias”. Pues apunta la pistola y amedrentando. Entonces, el asegurado entra en pánico y estos son 10 minutos que estamos perdiendo en acción.

Cuando por fin toma la primera acción, no le hablan a la aseguradora, no le hablan a la policía, primero quiero ver a alguien conocido, quiero hablarle a un familiar, a mi mamá, a mi papá, a mi esposo, a mi esposa, lo que tú quieras. Quiero un poco de empatía, ¿no? Porque están en este proceso de agobio.

Y sí, continúa a la autoridad, pero tampoco es tan sencillo, digo, no sé quién haya pasado por esto, si alguien ha hecho una llamada al 911, puede durar cinco minutos o puede irse a 40 minutos.

Y luego de repente te preguntan: “Oiga, ¿y qué edad tenía el ladrón?”. “No sé, no le pregunté, discúlpame, estaba ocupado”. “¿Qué color de ojos tiene?”. “No, pues tampoco, la verdad es que le estaba viendo la pistola en vez de...”. Y entras en una fase de agotamiento, ya de frustración. Ese es el asegurado en realidad; a ver, lo primero que piensas es: “Pues, tengo seguro, tengo que denunciar o tengo que hablar al 911 porque así es, no porque realmente se necesita. ¿Por

qué? Porque tengo una aseguradora, porque tiene seguro, porque me lo van a pagar. Porque ya está”.

Antes de hablar a la aseguradora, pues, no es tan sencillo, hay que... El asegurado pasa por más tiempo, ¿no? Pasa por más procesos. “Oye, ¿cómo voy a llegar a mi casa? No tengo carro. ¿Cómo voy a llegar? ¿Cómo me traslado? ¿Vienen por mí? ¿Necesito pedir un celular?”. Porque efectivamente se robaron el celular en el vehículo.

Entonces, todo esto empieza a frustrar de sobremanera al asegurado. ¿Por qué hablarle a la aseguradora? Cuando realmente la aseguradora, pues, me lo va a pagar. No voy a entrar a detalles, pero eso es lo que el asegurado está atrás pensando, ¿me explico? Por eso es que no somos prioridad ahorita.

Y la aseguradora va a captar el robo ene número de horas después, cuando el asegurado ya llegó a su casa, ya llegó a su oficina, ya le dijo a su jefe: “Oiga, pues el camión ya se fue”. O ya llegó con la mamá: “Oye”, llanto otra vez, tercera vez, explicar lo que pasó, etcétera, etcétera.

Y entonces, y solo entonces va a hablar la aseguradora. Y puede ser que hasta el día siguiente, después de que se haya relajado un poco la situación: “Oiga, me robaron”.

También, no crean que es tan sencillo. Digo, a ver, se entiende perfectamente, en nuestras cabinas, en las aseguradoras, pues bueno, estamos acostumbrados a recibir estos siniestros y, bueno, pues, un poco más fríos. El asegurado, pues, está calentito en este proceso.

Ya, ya está agotado, porque es la cuarta vez que repite la misma historia. Y también hay información que se le pide: “Oiga, a ver, pásenme el número de VIN”. “Claro, por supuesto, me sé 18 dígitos, que nunca en la vida he usado. Para empezar, cuál es la póliza, quién sabe, porque venía en el carro”. Entonces hay que hablar desde cero. “Oye, no, no era con Q, era con P, era con G, era con H. ¿Con quién era? No me acuerdo la renové”.

Todo esto es un proceso que empieza a afectar. Por eso es que vemos 24 horas promedio, por eso vemos 24 horas promedio; cuando el sabotaje tiene un promedio de cuatro horas.

Es lo que yo les decía en el inicio, la ventana de recuperación efectiva tiene que ser positiva.

Cuatro horas de un sabotaje, menos 24, me quedan menos 20 horas. Evidentemente no va a haber una recuperación; eso ya se esfumó, ya se fue.

A ver, este es el proceso natural. Y la idea es entrar en calor, conocer estos datos que vienen de atrás, que no nomás es administrar, gestionar, sino también comprender qué sí puedo mover; no puedo mover una estructura porque, desgraciadamente, las bandas delictivas, los ladrones, generalmente traen más ventaja que uno, por no decir otras situaciones más coloquiales. Pero para empezar, no caminan por el marco de la ley, evidentemente, tienen más recursos que uno para poder ejecutar sus operativos.

Si yo estoy pensando en que puedo armar un equipo en campo, armarlos, meter drones y, no funciona así, el músculo no se mide así; porque es el músculo que ellos mismos tienen, por tres. No va por ahí. ¿Pero sí qué puedo hacer? Puedo inferir en los tiempos, puedo buscar la manera de traer beneficio a nosotros, de traer ventaja.

A ver, vamos viendo, desmenuzando esta información en los tiempos. Fíjense bien, el tiempo promedio de reporte, en ligero y pesado, en recuperaciones positivas es de 21 horas, 21 horas de 24, o sea, realmente no es nada, ahí es suerte del proveedor de recuperación.

Una recuperación, evidentemente negativa, es decir, que no se recuperó, traes un reporte de 32 horas, evidentemente, trae 11 horas más el ladrón para poder ejecutar, listo, le estás dando dos días, tres días, dos días para que pueda ejecutar lo suyo.

En pesado, tienes una recuperación positiva de siete cuando reportan y de 47.

Ahorita vamos a hablar de este tema de pesados porque ya sabemos por dónde vamos y las excelentes malas prácticas que hace el equipo pesado, no digo sus asegurados, otros.

Este mapa está muy interesante, a ver, tan interesante que no se mueve, es lo mismo.

Mapa uno es igual que el mapa 2, este es el lugar del robo y este es el lugar de recuperación. ¿Qué tratamos de decir con esto? Es que es un tema de tiempo. Si yo recupero donde se robó, si no dejo que se vaya por toda la República, hay una recuperación positiva, y eso es tiempo. como lo quieran poner, es tiempo.

Si pudiéramos mapear, que evidentemente no se puede, mapear los carros que no recuperamos dónde terminan, pues el mapa estaría completamente absurdo, ¿no? Hasta veríamos en Guatemala y de repente un Mercedes por allá en China por alguna razón.

Pero esto habla de una correlación directa al tiempo, lo que sí puedo mover. ¿Por qué me estoy peleando músculo con músculo? No voy a ganar, no es así de sencillo. ¿Por qué no voy a ganar? Bueno, porque ya lo sabemos, porque ya tenemos varios años en esto, porque no es nuevo. Justamente, ¿no?

A ver, fíjense bien, esta es la gráfica de los porcentajes de recuperación y el monto que ha venido pagando el sector asegurador, que hemos estado pagando año con año en siniestros de puros robos.

Quiero quitar 2020, no lo voltean a ver; partamos del 2021 al 2025, no hay tendencia, si se fijan, no hay tendencia. Las recuperaciones van y vienen y eso ya sabemos, ¿no? De repente, curiosamente, cada sexenio existe algo así medio macabro, que empiezan más robos cada sexenio.

Yo creo que ahí, no se ponen de acuerdo, evidentemente, ¿no? Eso es naturaleza propia del país. Pero no hay ninguna tendencia, seguimos gastando prácticamente lo mismo, 10, 12 mil millones de pesos solo en robos. ¿Qué está cambiando? ¿Cómo es que estamos reduciendo los robos y sigo pagando lo mismo?

Vamos a hablar de las recuperaciones, porque al final de cuentas esto tiene que ver con recuperación. No puedo hacer absolutamente nada, no son colisiones donde las colisiones es un tema de frecuencia puro y llano, mas, evidentemente, otras situaciones. Pero lo que sí puedo hacer es eficientar la recuperación para lograr el objetivo.

Y como vimos en la participación promedio de cada siniestro, que es el costo más alto, aquí cada recuperación es como si dejara de pagar 10 siniestros en colisión. Entonces, tenemos que hacerle caso.

Las recuperaciones del mercado, al día de hoy andamos en un 38 por ciento sin dispositivo GPS, sin ayuda. Curioso, porque hace 10 años hablábamos de 20 por ciento, 25 por ciento que la pura autoridad recuperaba, digo, no es que la autoridad haya cambiado y evolucionado.

Esto lleva un esfuerzo de todos ustedes, esto lleva un esfuerzo de las aseguradoras, lleva un esfuerzo de OCRA, lleva un esfuerzo de estar cabildeando todo el tiempo de estar, o sea, aquí esto cuesta.

Esto no es así nada simplemente porque no está, por eso ha crecido, pero es limitado. Fíjense bien, con recuperación en campo, la recuperación de promedio del mercado es de 53 por ciento, 53 por ciento.

Yo entiendo, y mi actuario va a tarifar, sin meterme en ninguna fibra y con todo respeto lo digo, pero me va a tarifar a un 25 por ciento, a un 30 por ciento. Ah, si me recuperas 50, pues ya traigo puntitos de gane, ya estamos bien.

Si yo conociera y si yo supiera que 53 por ciento es el mayor objetivo alcanzable, entonces estoy bien. Pero la realidad de las cosas es que hay programas integrales que nos traen 83 por ciento, 85 por ciento de recuperación. La diferencia es abismal.

Hoy lo repito, si yo supiera que esto, 53 por ciento, es el objetivo máximo, estoy bien, pero si ya sé que hay programas integrales que van más allá del 80 por ciento, no hay que tirar a la toalla, se puede seguir gestionando. Y ya vimos que uno, representan 10 siniestros, en tema de costos, evidentemente.

Bueno, he hablado un poco de los programas integrales. Programas integrales, lo que queremos decir con esto es que no es un dispositivo ni una recuperación *per se* y ya está, es ¿qué estamos haciendo con el asegurado para mejorar la comunicación? ¿Qué tecnologías estoy implementando para que combatan realmente, inteligentemente y no a fuerza bruta? ¿Y qué hago en la comunicación con el asegurado? ¿Estoy nada más reactivo o hay algo más proactivo?

Y no quiero decir la aseguradora nada más, sino también todos los que estamos inmersos en este problema. Todos los sistemas de GPS, todos los proveedores de recuperación, de inteligencia, de datos, etcétera. ¿Qué estamos haciendo para lograrlo? Eso es un programa integral.

Ya vimos tiempo de reporte, vámonos al tiempo de sabotaje, que es el que queremos buscar, también cómo eficientar.

A ver, tenemos tiempo de reporte, perdón, tiempo de sabotaje; en recuperaciones positivas, el ligero y pesado, ligero te vas a 16 horas, el pesado te vas a 5 horas. Esto es sabotaje. ¿Sale?

Acá hay un dato curioso, esto es cuando se recuperan, pero cuando no se recuperan, nos vamos a nueve horas de sabotaje, es mayor, evidentemente. Y aquí hay un dato curioso, a menos 3.9 horas. ¿Se acuerdan de lo que habíamos hablado de 47 horas de reporte? Tiene muchísimo que ver con esto.

Porque otros asegurados, no los de ustedes, pues tienen unas prácticas un poco ineficientes para nosotros. ¿Por qué? Porque me cuesta mucho más sacar un tractocamión de operación que me pagues el camión y vuelvo a comprar otro.

Por eso es que no reporto a tiempo, por eso es que esto es negativo, porque cuando me reportaron, hace 4 horas estaba ya mero, por eso es negativo.

¿Qué pasa? Es un activo productivo el tractocamión en la flotilla, si lo tengo fuera de servicio, es dinero que estoy perdiendo, que estoy dejando de ganar, y si lo reporto al 911, aunque lo recuperes, el camión sigue parado, sigue sin producir, porque no puedo sacar un

camión con un reporte al 911. Y hacer todo el proceso para volver al 911 es desgastante y es costoso.

Porque también hay de todos, les repito, no sus asegurados, otros, que no pagan sus multas y que llega al Corralón y sacarlo cuesta más que comprar uno. Por eso no están reportando al 911.

Y ustedes lo conocen perfectamente, son las prácticas, sólo es la explicación de ese número negativo. Incluso, a ver, ahora platico un poco de las fuentes, digo, ahí están, pero hemos logrado conocer el comportamiento de nuestros clientes a través de este tipo de indicadores.

Una flotilla, hay una correlación muy alta en una flotilla que avisa en tiempo y forma un robo a su baja siniestralidad, es un tema de comportamiento puro y llano. Si yo tengo una flotilla que acostumbra avisarme en media hora, en una hora, un robo que tenga, que se haya ejecutado, yo les aseguro que si nos sentamos a auditar su siniestralidad es menor a la que me avisó dos días después. Entonces, el comportamiento también tiene mucho que ver en lo que estoy haciendo.

Y va más allá de la educación del asegurado. Es un tema de arquitectura del servicio. Y ahorita hacemos doble clic en este tema.

A ver, esto es un poco también la parte de cómo ejemplificar lo que estamos platicando.

En un GPS convencional, ya vimos en las gráficas anteriores, tenemos un 44 por ciento promedio de recuperación a nivel nacional con un servicio convencional. Con un servicio convencional tenemos el robo en la hora cero, el sabotaje en la hora 14 y el reporte de robo en las 24; evidentemente, 14 menos 24 me da negativo, la ventana de recuperación efectiva es negativa. Es sumamente sencillo predecir qué va a pasar con este robo, la probabilidad de recuperación es mínima.

En cambio, veamos con sistemas integrales que traemos porcentajes mucho más altos, pero que también estamos ejecutando esto, estamos moviendo los tiempos donde sí podemos mover. Estamos en

un reporte de robo de casi cuatro horas y estamos aumentando el tiempo de sabotaje, lo mejor es mantenerlo o aumentarlo 14 horas; tengo 10 horas aproximadamente positivas.

Curiosamente, es obvio y lógico que es el mismo tiempo que me lleva un operativo promedio a nivel nacional. Es lo que lleva un operativo de recuperación. O sea, la ventana de recuperación es igual al operativo de recuperación, y esto también es tiempo, dinero y esfuerzo.

Si nosotros logramos bajarle a estos tiempos, logramos aumentar las recuperaciones, vamos a ser mucho más eficientes y podemos masificar mucho más allá el producto, el servicio y el alcance que estamos ofreciendo a nuestros asegurados.

Perdón, ahí sale un poco lo cortado, pero bueno, lo explico.

El dispositivo que esté oculto en lugares como estos, su probabilidad de recuperación es cero, su probabilidad de sabotaje es altísima. Me voy primero a la primera tabla.

Con todo el respeto del mundo, fíjense bien, más del 50 por ciento de los no recuperados, de los vehículos que se roban que no podemos recuperar, es un tema de tecnología. Cada quien sabemos qué tenemos en casa, 28 por ciento es conexión, 27 por ciento ya mero. Ya no le busquemos, ¿no? Es un tema de tecnología puro.

Y si traspolo esto a un tema de tiempo, es lo que es, porque no alcancé a darle tiempo al operativo.

Otra parte muy importante también es lo que comentábamos en inicio.

Estos datos que hemos estado analizando en post mortem, que hemos estado conversando con las diferentes aseguradoras, y lo que es una realidad, no hay que encontrar el hielo negro, no hay que hacer un modelo de inteligencia artificial que se llame Thalía, ni mucho menos. Aquí lo que es son datos y ya está, esto es ingeniería pura.

Si yo estoy colocando en el costado izquierdo superior, en el lateral del líquido de frenos, pues la probabilidad de recuperación no es ninguna, su recuperación es cero. Es lo más fácil que tienen para poder, de

alguna manera, sabotear el equipo, por eso es que tenemos que estar analizando.

Y lo que no quiero exponer aquí es: "Oigan, tienen que auditar todas las instalaciones de dispositivos que hagan, tienen que auditar sí, corresponde a esto". No, eso es nuestro trabajo, ustedes ven un dato puro y llano.

Pero si lo desmenuzamos podemos ser mucho más precisos en la toma de decisiones, podemos ser mucho más precisos en donde sí tengo injerencia, en donde sí puedo ejecutar algo.

Llegamos al clímax del punto y vuelvo y repito con todo el respeto del mundo, quise exponer esta parte, un impacto económico, porque dice, está padrísimo todo lo que dices, pero para llegarle realmente a donde tengo que llegarle al hueso, es aquí, es en el retorno de inversión de lo que estoy pagando actualmente.

Hice un pequeño ejercicio, muy sencillo, ahí les va.

Vamos a agarrar una flota de 10 mil vehículos asegurados, con un valor promedio, ya vimos, de 400 mil pesos, que ese es el valor promedio del mercado de la suma asegurada; con una inversión de 25 millones de pesos en dispositivos, en servicios de recuperación, más menos. Tampoco voy a entrar en ese punto.

Con un dispositivo estándar, con una recuperación del 44 por ciento, el retorno de inversión no logra cubrir la inversión en ninguna frecuencia. Ya hablar de frecuencias en tres es porque ya algo está mal, ¿verdad?

Pero fíjense bien, en un Programa integral como Proyecto 80, tengo recuperaciones arriba del 80 por ciento, desde el 1.38 de frecuencia ya pagó inversión, y ya tengo un retorno de inversión. Si nos vamos hasta un dos de frecuencia, que he visto carteras con el dos y más, traes 36 millones en ahorro, traes en un retorno de inversión de 11 millones, que corresponde al 47 por ciento. Este tema no es piramidal, eh.

Este porcentaje no lo tiene ni Obama, como dicen; esto es eficiencia pura. Es poder entender qué se está haciendo, cuál es el esfuerzo que sí tiene valor para lograr estos números.

Pero bueno, les traigo el dolor de cabeza, pero también la aspirina. A ver, estamos analizando la frecuencia, estamos analizando la severidad de vulnerabilidad y tarifamos. Y está muy bien, y eso funciona con colisiones.

Yo creo que para robos ya no alcanza, porque cada vez se vuelve más violento, más costoso, las bandas delictivas tienen mucho más músculo, y creo yo que lo importante aquí es pasar de administrar el riesgo a gestionarlo. Nos corresponde gestionarlo y estar día con día buscando la eficiencia.

Proyecto 80 es el único Programa integral en México documentado que obtiene los datos. Y que es auditable, abiertos a que hagan su *due diligence*, cualquiera que esté aquí y puede auditarlo sin ningún problema.

Y lo que entendimos es, gestiona el tiempo. ¿Cómo hago que el asegurado me comunique más rápido? Digo, no sé si sabían, pero hay un número oficial en México para reporte de robo, 910. Cuando te roban el carro no tienes ni idea cuál era el teléfono de la aseguradora. 910, rápido, sencillo. Esto se oye simple, pero es de gran impacto.

Las campañas que se hacen a través del asegurado, la educación del asegurado, la correlación que tiene con la comunicación directa con los sistemas integrales, con el asegurado. Eso nos va a ayudar a bajar, como ya vieron, hasta cuatro horas. Tenemos documentado para bajar el tiempo de reporte de 24 a cuatro horas. Eso es conciencia pura.

Tecnologías. ¿Qué estoy comprando en tecnologías? ¿Qué estoy instalando? Necesitamos tecnologías que puedan ser ininterrumpidas, que puedan combatir contra los *jammers*, contra las desconexiones, que tengan redundancia, para que pueda yo perfectamente poder aumentar el tiempo de sabotaje. Es lo que ya está, ya hay tecnología. Ya se está ejecutando.

Y por último, pues ya ahora sí, la cachucha, la gorra de Resser.

A ver, lo que estamos haciendo es un puente de datos con las aseguradoras. Realmente lo que buscamos es toda esta información, además que viene documentada por AMIS, pues es información que hemos sacado de más de 120 mil suscriptores que tenemos a lo largo de tantos años, con renovaciones de más del 90 por ciento.

Las renovaciones, además de... Perdón, ahí está medio desfasado por ahí, pero las renovaciones del 90 por ciento no es presunción, más bien es el que podemos lograr entender el histórico de nuestros clientes.

Por eso es que año con año estamos midiéndolo, estamos lográndolo, y lo que queremos traerles a ustedes son los datos. Es conectarlo con información, con *scoring* de riesgos, con la gestión de la siniestralidad.

Pasemos de un agente tradicional que coloca el riesgo, espera el siniestro, no tiene ni siquiera visibilidad y no impacta; pasemos de un agente tradicional a un agente de vanguardia que sí gestiona el riesgo, que sí interviene y que sí ayuda a minimizarlo.

Pero bueno, muchas gracias por su atención. Y con todo el gusto del mundo, si hay preguntas, dudas, no sé si sea el panel adecuado ahora o con gusto nos pueden buscar en Resser y seguir charlando.

Muchas gracias a todos nuevamente.

¿Dudas o algo así?

Carlos Jiménez: Muchísimas gracias, Héctor.

¿Alguien tiene alguna duda para nuestro conferencista? ¿Una duda específica que quieran compartir?

Bueno, pues parece que no hay dudas.

Todo muy claro Héctor, muchas gracias.

Héctor Michel Gómez: Gracias. Con permiso.

- - -o0o- - -

