

Ciudad de México, 12 de mayo de 2026.

Versión estenográfica de la conferencia de prensa ofrecida dentro del marco de la 35ª. Convención de Aseguradores, AMIS, llevada a cabo en las instalaciones de Expo Santa Fe, en esta ciudad.

Lic. María Luisa Ríos Vargas: Muy buenas tardes a todas y a todos.

Muchas gracias por estar aquí hoy, en nuestra 35ª. Convención de Aseguradores.

Gracias por su cobertura, por su tiempo y por todo, no nada más por la Convención, sino por toda su ayuda a lo largo de toda la información que difundimos.

El día de hoy nos acompaña Pedro Pacheco, que es el Presidente de nuestra Asociación y Norma Alicia Rosas, Subdirectora General.

Primero tendremos una presentación y después tendremos nuestra sesión de preguntas.

Entonces, Pedro.

Pedro Pacheco Villagrán: Sí, quiero agradecer la presencia de ustedes.

Como mencioné en el mensaje inaugural, agradecer toda la labor que están haciendo por difundir todo lo que se hace, todos los retos, todos los temas que van alrededor de nuestro sector.

Realmente la labor de ustedes ayuda muchísimo a difundir y a generar una conciencia mayor de la realidad que vivimos todos los días, tanto las personas, las familias, las empresas y el gobierno, enfrentando riesgos.

En este caso, en esta Convención número 35, como ustedes han visto en los paneles que han estado realmente muy interesantes, va ligado también a la realidad de México de cómo hacer que México tenga un mayor crecimiento, en eso estamos alineados totalmente con las iniciativas que ha generado el gobierno encabezado por la Presidenta

Claudia Sheimbaun, con el Plan México y con las nuevas iniciativas que plantearon hace dos semanas para promover la inversión y la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguro, en representación de nuestras 87 asociadas, estamos muy conscientes del rol que tenemos y de la participación activa, tanto en cubrir riesgos como en generar inversiones, para que se sigan fomentando estas inversiones.

Así que pues dejamos a Norma Alicia, que va a hacer la presentación, y con mucho gusto luego entramos a preguntas.

Mtra. Norma Alicia Rosas Rodríguez: Muchísimas gracias.

De verdad es como cada año, es un gusto verlos aquí. Y queremos plantearles, ¿cómo vemos el sector asegurador? Sobre todo, a lo mejor vamos a comenzar con un poco esta perspectiva numérica, como para ver en dónde estábamos, hacia dónde vamos.

Después de esto, platicaríamos cuáles son los retos que estamos viendo, y cómo la AMIS está trabajando para enfrentarlos.

Entonces, es un poco platicarles, y cómo pues también los temas de esta convención, sin duda alguna, son los que nos permiten profundizar muchísimo más en todos estos compromisos.

Y aquí vemos en la gráfica que tenemos, aquí a mi derecha, cuál es la participación de las primas respecto al PIB. Y si ustedes ven, estamos hablando de un periodo suficientemente largo para que se pueda entender qué es lo que ha estado ocurriendo, sobre todo en la última década.

Y aquí está separado, arrancamos en 1990 con niveles ligeramente superiores al uno por ciento de participación, es decir, las primas con respecto al PIB alcanzaban niveles del uno por ciento, después de la crisis del 94 baja a menos del uno por ciento a 0.86.

Y si ustedes se fijan, en los siguientes 10 años, del 95 al 2005, pasamos de 0.86 a 1.34, es decir, casi medio punto porcentual. Después del 2005 al 2015 pasa de 1.34 a 1.95, poquito más del medio punto porcentual.

Si se fijan, eso es lo que le estaba costando al Sector Asegurador ir avanzando de manera importante.

Sin duda alguna, para que crezca un sector se necesita también tener una regulación acorde a las necesidades de la propia industria, que permita utilizar el capital que tiene de manera mucho más óptima, que vaya midiendo de mejor manera los riesgos.

Y esto se trató de impulsar desde el 2015, que fue cuando entró en vigor la nueva Ley de Seguros, con un marco institucional equivalente al Solvencia II, que es un marco internacional con las mejores prácticas, y eso aunado a que ha habido muchísima mayor madurez del sector, ha habido mayor, cómo lo diría yo, mayor conciencia de los riesgos que enfrentamos.

En la última década creció prácticamente un punto porcentual de 1.95 a 2.94. ¿Y por qué vale la pena verlo desde esta perspectiva? Porque los países que son mucho más adelantados, que tienen políticas públicas que claramente impulsan al seguro, crecen prácticamente lo mismo, un punto porcentual.

Esto lo hemos visto, por ejemplo, con Chile, cuando instrumentó seguros obligatorios.

Y nosotros en México, a pesar de que no tenemos una política pública tan clara, enfocada a impulsar los seguros, logramos tener este crecimiento, pues, por lo que yo les decía, una regulación mucho más moderna, uso óptimo del capital, medición de riesgos, mayor conciencia del seguro, de los riesgos que estamos enfrentando, pues durante esa década enfrentamos riesgos y eventos, la verdad, de todo tipo, ¿no? Tuvimos los sismos, tuvimos huracanes, hemos tenido el famoso Otis, la pandemia, que también hace que las personas sean mucho más conscientes de la necesidad de estar asegurados.

Entonces bueno, esto se logró y pensamos que, tratando de impulsar también políticas públicas y trabajar de manera mucho más de la mano con los gobiernos y tener mecanismos público-privados, podremos seguir impulsando al sector de esta manera.

En esta lámina lo que estamos viendo es que la industria sigue siendo sólida y solvente. Hemos triplicado desde el 2020 el capital que se requiere por Ley y esto simplemente lo que nos indica es que el sector puede seguir creciendo de una manera responsable y sostenible.

Como ya lo mencionaba también Pedro, aquí vemos desde 1990 hasta el 2025 que las primas superan ya por primera vez el billón de pesos y podemos ver cómo este sector ha venido creciendo de manera sistemática, de manera importante y dando pasos firmes.

El crecimiento también más fuerte se da de 2015 a 2025, la última década.

En la que sigue podemos ver simplemente cómo estamos divididos, esta prima, más del billón de pesos de prima, tiene un porcentaje muy relevante, prácticamente 40 por ciento en los seguros de vida y esto, pues sin duda alguna, al sumar pensiones y accidentes y enfermedades, nos damos cuenta que estas tres operaciones están juntando prácticamente el 60 por ciento.

Y entre más maduro es un mercado asegurador, mayor relevancia tienen las primas que cubren a las personas, y eso es lo que estamos viendo en el caso de México.

Y bueno, automóviles y daños en autos son el otro 40 por ciento.

La siguiente lámina también es muy, muy interesante, habla justamente cuál es la vocación del sector asegurador.

Y dentro de las vocaciones que nosotros distinguimos como más relevantes, pues es el pagar justamente cuando ocurre alguna eventualidad, pagar lo que se conoce como siniestros atendidos.

Y aquí podemos ver que los siniestros atendidos, en la última década, pasaron de un poquito más de cinco millones a más de 7 millones 433.

Entonces, el sector asegurador está pagando más de 7 millones.

Para tener una idea, por ejemplo, en accidentes y enfermedades paga poco más de 2 millones 976 mil siniestros y en automóviles más de 3.6 millones.

Entonces, pues esto marca, sin duda alguna, la vocación y para lo que está hecho el sector asegurador.

Imagínense ustedes, ¿sabían que pagaba 3 millones y medio, poco más, 3,600 en automóviles?

Y cuando vemos también algunas cifras de quejas en CONDUSEF, pues vemos que el número es realmente pequeñito, comparado con estos más, en el caso de automóviles, con estos más de 3 millones 600, las quejas llegan a 22 mil.

Y muchas veces no son quejas porque no paguen, son quejas porque se tardaron un poco más en el taller, son quejas porque a lo mejor ni siquiera tiene que ver con el propio sector, sino con otro tipo de situaciones que salen fuera del ámbito del propio sector asegurador.

Por supuesto que lo que tenemos también que vigilar es que no hubiera o el número de quejas fuera mínimo, tratando siempre de poner al asegurado al frente de todos.

En la siguiente lámina lo que estamos viendo es que el sector asegurador paga más de 1 mil 600 millones de pesos cada día y esto es algo que también creemos que debe de generar una resonancia en todos nuestros asegurados y en los que a veces dudan si el seguro va a responder o no.

Ya vimos que paga más de 7 millones 600 de siniestros y más de 1 mil 600 millones de pesos cada día.

En total el año pasado lo que nosotros llamamos el pago total de siniestros, que es la siniestralidad, aumentó 12% con respecto al año previo.

Entonces, bueno, pues el sector está aquí para atender los siniestros, atenderlos de la mejor manera.

Y es lógico que si las operaciones de vida son las que tienen la participación más relevante, pues también se vea reflejado de esta manera en la siniestralidad.

Esta vida con 220 mil 434 millones de pesos en total, accidentes y enfermedades le sigue con 145 mil 344 millones, automóviles 130 mil 402, daños sin autos 62 mil 296.

Recordemos que el año pasado no fue un año particularmente complicado en cuanto a riesgos relacionados con desastres naturales. No hubo grandes huracanes, no hubo grandes sismos, afortunadamente.

Entonces, por eso se ve pues un monto relativamente moderado.

Y las pensiones de la Seguridad Social son las pensiones que paga mes a mes la aseguradora a aquellos pensionados del IMSS o del ISSSTE que eligieron a una aseguradora para que les pague la pensión de por vida.

¿Cuáles son los desafíos actuales que enfrenta el Sector Asegurador? Sin duda alguna, y Pedro ya lo mencionaba en el discurso inaugural, la brecha de protección, es decir, ¿cuál es el nivel que deberíamos de tener de aseguramiento en México contra el nivel real de aseguramiento?

Y vemos esta brecha, que es muy importante, se puede ver de distintas maneras. Algunas decían tenemos nivel de penetración del tres por ciento, pero los países equivalentes en América Latina, podríamos decir, tienen un seis por ciento de penetración con respecto al PIB. Si nos vamos contra países de la OCDE, ese promedio anda en nueve por ciento.

¿Qué indica? Que todavía hay una brecha, hay una posibilidad, hay una oportunidad de seguir creciendo y aumentando esta cobertura, esta penetración y llegar a más personas.

Actualmente el 33 por ciento de los autos particulares cuentan con un seguro, el 10 por ciento de la población cuenta con un seguro de gastos médicos individual, aquí es el que las personas eligen de

manera voluntaria. Siete por ciento de las viviendas tienen un seguro voluntario. Si lo ligamos con créditos hipotecarios, este nivel puede subir, este nivel de penetración podría alcanzar el 20 por ciento, 22. Estamos hablando de promedios en México.

Hay diferencias a niveles regionales, pero en promedio, eso es lo que estamos observando.

Y el 19 por ciento de las personas económicamente activas tienen un seguro de vida individual. Entonces, habla de todas las oportunidades que hay de crecimiento.

La siguiente era mi pregunta, ¿por qué es importante esto? Porque yo les decía que hemos avanzado mucho, pero este nivel implica que todavía personas, familias, empresas y gobiernos siguen expuestos a riesgos sin tener un mecanismo de protección financiera.

Ya vimos que el seguro es un mecanismo que permite estabilizar a las familias cuando enfrentan alguna situación inesperada, le da certidumbre a las empresas y reduce también la presión sobre las finanzas públicas, que al final tienen que sacar, del gasto corriente, para enfrentar alguna situación inesperada.

Un país con más aseguramiento es un país más resiliente, más productivo y con mayor capacidad de crecimiento.

¿Cómo cerrar la brecha? Mucho hemos platicado dentro de AMIS que lo que se requiere son productos más simples, más accesibles, enfocados a necesidades reales. Esto se platica y se está abordando ahora en nuestra Convención.

Vemos cada vez más compañías de seguros que sacan productos mucho más sencillos, que venden a través de distintos canales.

Cuando hablamos del punto 2, ¿cómo cerrar la brecha? Ya se habla de la multicanalidad, tener mayor digitalización, ecosistemas financieros, seguros embebidos, que cuando tú entras a comprar un producto y de verdad te cuestionas si te costó trabajo adquirir tu celular, tu laptop, una *tablet*, tu bicicleta, y en ese momento te dicen:

“Oye, ¿quieres asegurarlo?”. Y ahí comienza toda esta conciencia del seguro.

La regulación es una regulación proporcional, flexible, mucho más coordinada con las necesidades también del cliente y lo que hace el mercado.

Educación y confianza, ya se mencionaba, incluso Pedro lo mencionaba de manera muy relevante, todo lo que tiene que ver con la confianza del sector y la experiencia en siniestros, la cultura de la prevención, pues es algo que debemos seguir hablando de manera muy relevante.

Y bueno la tecnología, que es uno de los pilares que estamos aquí analizando, tiene que ver con cómo utilizamos la inteligencia artificial y los datos para lograr también reducir costos y tener una mayor inclusión financiera, esto pues haciendo mucho más entendible el producto que se está adquiriendo.

Hemos visto en otras ocasiones que AMIS concentra sus esfuerzos en cinco prioridades:

La inclusión financiera, cómo nos movemos a cubrir a más personas o que las personas que hoy cuentan con un seguro tengan las protecciones adecuadas, las coberturas adecuadas.

El acceso a la salud, cómo contribuimos a mejorar el acceso a los servicios y salud de calidad.

Protección ante siniestros viales, trabajamos para proteger no al dueño del vehículo, sino a los que pueden sufrir porque el dueño del vehículo tenga algún percance y pueda dañar a los peatones, a los ciclistas, a las personas que están afuera del vehículo.

Resiliencia ante desastres, mucho hemos hablado y se está platicando, por ejemplo, del cambio climático, cómo hacemos que puedan recuperarse de mejor forma las familias, las personas, etcétera.

Y la protección para el retiro, cómo garantizamos la protección para un retiro a través, sobre todo, de un ahorro consciente, un ahorro voluntario.

La siguiente lámina habla del contexto actual de los seguros de gastos médicos. Ya lo platicaba Pedro, actualmente en México hay 14.5 millones de asegurados de gastos médicos, 4.5 corresponden a seguros individuales y alrededor de 712 mil de estos seguros individuales corresponden a adultos mayores.

Las personas mayores de 60 años representan solamente el 16 por ciento de nuestros usuarios asegurados, pero fíjense que el pago de sus siniestros representa el 40 por ciento. Esto es normal porque las personas mayores tienen mayor propensión a tener algún accidente o alguna enfermedad y vemos, esto cuando se habla de alguna medición mucho más clara, se habla de la morbilidad, la probabilidad de enfermarte, de tener algún tipo de, pues sí, una enfermedad, y es de 21 por ciento, mientras que la población general es del nueve.

¿Cómo responde AMIS a los adultos mayores? La AMIS está planteando un producto estandarizado que responda a principales necesidades de los usuarios mayores de 60 con coberturas específicas para este segmento de la población, con el objetivo primordial de que la población mayor de 60, pueda continuar con un seguro y que todas las compañías que operen el ramo lo pudieran tener.

Ustedes han visto que a lo mejor no todas las empresas han comenzado, pero muchas empresas ya están conscientes de poder atender a poblaciones arriba de 60.

Algunas ya han lanzado productos específicos y cada vez más vamos a ir viendo esta posibilidad.

Nosotros estamos planteando que pudiera haber un producto estandarizado para que también sea mucho más fácil comparar los costos y que a lo mejor las sumas aseguradas fueran como modulares para poder tener algo que sea comparable.

Pero bueno, aquí estamos viendo muchas ideas, estamos trabajando en todo esto y bueno, para cerrar la brecha de aseguramiento en general, es necesario trabajar de manera conjunta, tanto con las empresas, como con cualquier otro elemento dentro de nuestros ecosistemas.

Por ejemplo, hospitales o por ejemplo médicos, clínicas, etcétera.

Aquí también, no solamente en el caso de gastos médicos, en todos la tecnología juega un papel muy relevante; existen plataformas digitales que permiten acercar los servicios financieros a las personas que antes pues no sabían cuánto costará un seguro de casa habitación, cuánto costará asegurar mi vehículo, hay muchas plataformas ya, y hay modelos como los que estamos estudiando y proponiendo en la Convención, que muestran cómo el seguro puede integrarse en la vida diaria de las personas, reduciendo fricciones y ampliando el acceso.

El resto pues simplemente va a ser ejecutar esta oportunidad porque el seguro tiene que democratizarse, tiene que llegar a todas las personas. No va a suceder únicamente porque tengamos alguna intención o porque pensemos que educando financieramente a las personas van a adquirir un seguro.

Tenemos que ampliar el alcance, tenemos que acercarlo, es una tarea de política pública, no solamente de mercado y pues esta inclusión financiera debe de ayudarnos a reducir costos, simplificar productos, generar mayor confianza.

Y bueno, pues en esta Convención hemos tratado también de abarcar cinco ejes temáticos, cómo financiar la resiliencia, inteligencia artificial y seguros.

Ya hablamos de infraestructura y asegurabilidad del crecimiento.

Vamos a hablar del futuro de los seguros de salud y de movilidad y seguridad real.

Y bueno, para cerrar, ¿qué está viendo la industria, cuáles son las expectativas?

Hicimos una encuesta a principios de año con los directores generales de las empresas que forman parte de AMIS, con los CFO's, con personas pues de este nivel de decisión que tiene que también hacer ejercicios de planeación y les preguntábamos cuál era el crecimiento que esperaban tener.

Aquí pongo los resultados globales. En términos generales se espera un crecimiento nominal de 10.7 por ciento, es decir, un sector que crece de manera muy dinámica.

Si le quitáramos la inflación podríamos hablar de crecimientos reales del siete por ciento. Y podemos ver la distinción accidentes y enfermedades crecería un 12; en nominal vida, perdón, automóviles le seguiría con un 11.2; pensiones de la seguridad social 15 por ciento. ¿Y esto es por qué? Porque ya están llegando personas con mayor nivel de ahorro.

Poco a poco vamos a empezar a recibir más pensionados por retiros cesantía y vejez. Entonces ya se está esperando un crecimiento de 15 por ciento. Los seguros de vida crecerían un 10.2, y los seguros de daños 8.7 en términos nominales.

Si todo esto sigue evolucionando de manera positiva, aunado al crecimiento económico, mientras haya un crecimiento económico, el sector sigue creciendo, y podríamos alcanzar un nivel de penetración de 3.2 por ciento. Esas son las expectativas de nuestros asociados.

Era lo que les queríamos compartir en esta conferencia de prensa. Espero que tengan mucho material para seguir analizando y para seguir estudiando, y para que también puedan escribir artículos muy bonitos, interesantes y luego participar también en el Premio de Periodismo de la AMIS.

Eso sería por mi parte, Pedro.

Pedro Pacheco Villagrán Muy bien. Muchas gracias.

Creo que queda muy claro lo que ha explicado Norma Alicia en el sentido de los avances, de los números. Los números ahí están. Es decir, se sigue creciendo, se tiene un sector que crece en términos

reales en el 2025, ocho por ciento. Es decir, no es menor. Es decir, es un crecimiento importante que además ligado al tema de que hay crecimiento en los asegurados, que eso también es muy importante. Porque si fuera nada más por el precio dirían: “Oye, nada más es incremento”. No, es decir, hay incremento también en la base de asegurados.

Por supuesto, lo que ha comentado Norma Alicia, ese es el gran reto, porque mientras más asegurados existan, la mutualidad va a tener una mayor estabilidad, va a tenerse un mejor resultado técnico en la base que normalmente se hacen en todas las proyecciones.

Pero fundamentalmente es por el hecho de que México necesita tener más cobertura en todos los ramos para evitar sorpresas. Lo comentamos con varios de ustedes en las entrevistas, se nota, se nota y ahorita el Presidente del Consejo Coordinador Empresarial fue muy claro cuando nos compara como país, mencionando la dimensión que tiene la economía de México.

Es decir, comparado con muchos países de la región, México es sin lugar a dudas, junto con Brasil, las economías más grandes y es un reto hacer crecer esas economías. Pero no podemos negar que ha habido un crecimiento.

Ahorita salimos aquí y el tránsito está a lo que da. Tratar de moverse por la ciudad, y eso que ha habido incremento en vías de comunicación. Aquí estamos comunicados ahora todas las barrancas de la zona poniente de la Ciudad de México, es impresionante; se nos vuelve algo ya normal.

Pero hace, no recuerdo exactamente cuánto tiempo llevan estas vías, pero pongamos hace 20 años, para pasar de una barranca a otra había que bajar hasta el Periférico y volver a subir, es decir, eran unas distancias tremendas y mucho tiempo.

Ahora tenemos cada vez mejor vías de comunicación y eso, obviamente, es el reflejo de que hemos ido creciendo y que ha habido una mayor penetración de la capacidad de compra de vehículos, de casas, es decir, un crecimiento importante que hace también ver que

el dinamismo que tenemos como economía, pues tiene que estar respaldado por todos los riesgos que hay que tener.

Esto es un corolario, la explicación de Norma Alicia fue muy precisa, con muchos números. Y no sé si quieren preguntar.

María Luisa Ríos Vargas: Procedemos a la sesión de preguntas.

Norma Alicia Rosas Rodríguez: Sí, muchas gracias, María Luisa.

María Luisa Ríos Vargas: Si les parece bien, Angélica Delgado.

Pregunta: Traigo varias, eh.

En medio del...

Norma Alicia Rosas Rodríguez: Ah, perdón. Ahora sí les voy a hacer un chiste como cuando estuve junto con mis amigas. Les digo: "Para que todas podamos hablar, sólo un nieto y una enfermedad". ¿No? Porque luego todas quieren hablar de los ocho nietos, no, digo: "Solamente escojan un nieto y una enfermedad".

No, no te creas, tratemos de... Porque ya va a llegar el Secretario.

Me acaban de avisar, entonces disculpen.

Pregunta: Okey.

Bueno, traigo tres preguntas.

En medio del debate sobre inflación médica y diferencias tarifarias en hospitales privados, ¿qué está haciendo la AMIS para impulsar transparencia y contener los costos que hoy impactan tanto a aseguradoras, como a los asegurados? Que justo hablaban un poco sobre esta regulación y controlar costos. Ustedes, ¿qué están planteando y qué están haciendo actualmente?

Y la otra sería que con la llegada del mundial, que estamos ya a un mes, ¿la industria aseguradora estima algún crecimiento porcentual en ciertos ramos, ya sea turismo o responsabilidad civil? ¿Y si tienen

alguna estimación del impacto económico o crecimiento que podría generar en el sector asegurador?

Norma Alicia Rosas Rodríguez: Mira, muchísimas gracias por las preguntas.

De la última parte no tenemos todavía una estimación, pero estamos listos para recibir a las personas que vengan como turistas.

Hemos trabajado con distintos, a nivel, por ejemplo, estatal, ¿no? Aquí es donde dicen: “Oye, no estamos seguros de responsabilidad civil, hotelera o para embarcaciones de placer, etcétera”, pues estamos trabajando muy fuerte para que puedan tener la protección para el turismo.

Y en cuanto a la parte de costos que mencionabas, nosotros en AMIS no podemos hablar de tarifas ni de precios, entonces, no es algo que podamos hacer por Ley de competencia.

Pregunta: Gracias.

Norma Alicia Rosas Rodríguez: No, gracias a ti.

María Luisa Ríos Vargas: Clara Zepeda, de La Jornada.

Pregunta: Sí, buenas tardes.

Nada más una precisión.

Me gustaría, esta encuesta de los crecimientos de los que nos habla y el nivel de penetración en 3.2 por ciento, ¿para cuándo es? ¿para el próximo año?

Norma Alicia Rosas Rodríguez: Es para este año.

O sea, la encuesta fue a principios del año, son expectativas, es un poquito cómo ven los directores generales y los CFO's, cómo están viendo desde su punto de vista el desarrollo del sector, y eso fue lo que nos dijeron, para el cierre de este año, o sea, para 2026. Y

también es una expectativa, hicimos la estimación de cómo acabaría el PIB de acuerdo a las proyecciones gubernamentales.

Entonces dijimos: “Pues hagamos el cociente”.

Si todo sale bien, podríamos andar en esos niveles.

Pregunta: Perfecto.

Y a mi pregunta, el aplazamiento del dictamen de la Ley de Seguros que quedó en el Congreso, ¿cuál sería el equilibrio que ustedes estarían buscando entre beneficiar al asegurado y también no perjudicar a las aseguradoras? ¿Qué están viendo? ¿Qué pretenden alcanzar o lograr en esta ley para que haya ese equilibrio y todos, así que el ganar, ganar?

Gracias.

Norma Alicia Rosas Rodríguez: Sí, bueno, yo creo que mencionas algo muy importante.

Se ha estado trabajando de manera también interna dentro de AMIS, porque estamos buscando pues el poder atacar una situación, no atacar, el poder atender una situación estructural que tiene que ver con la inflación médica.

Yo creo que debemos de dejar claro que es uno de los temas más importantes que afectan no solamente al mercado mexicano, afectan a nivel internacional, todo lo que tiene que ver con desarrollos médicos, con innovación, con toda la tecnología que se incorpora para la atención de los pacientes, ha generado a nivel internacional que haya una inflación médica privada superior a lo que sería la inflación tradicional de un país.

En México se estima que esta inflación pueda rondar alrededor de los 12 o 14 por ciento para este año, y entonces lo que nosotros hacemos, siendo los últimos pagadores, pues es tener que pagar una siniestralidad mucho más alta que la que a lo mejor originalmente pudiera haber estado contemplada.

Entonces es por eso que nos hemos acercado de manera muy importante, pues con los distintos elementos que forman el ecosistema de salud, como pueden ser los hospitales privados, la Asociación Nacional de Hospitales, el Consorcio Mexicano, pues para ver cómo le hacemos para tratar de contener costos.

Eso yo creo que es una de las cosas más importantes.

Entonces, cuando entendemos nosotros y compartimos también la preocupación del Congreso, cuando dicen: “Oigan, es que sobre todo el grupo de adultos mayores que a veces pudiera quedarse sin atención médica, porque los costos resultan excesivos cuando una persona está en edad ya de no trabajar.

También hay que verlo, es otra situación. Dicen, pueden ser costos elevados sobre todo si ya no tienes trabajo, o tu salario disminuye por ser ya una persona mayor, o que tomas otro tipo de actividades.

Entonces, ellos están tomando una preocupación real, una preocupación que también nosotros desde el Sector Asegurador hemos estado tratando de atender. Y por eso les decía que para nosotros es muy importante ofrecer coberturas para este segmento, ya lo han hecho varias empresas con precios bastante accesibles, y lo que nos da este aplazamiento, porque así es como lo estamos viendo, es el poder seguir platicando tanto con los diputados como con los otros elementos, para ver cómo le hacemos para la disminución de costos.

Vemos con buenos ojos algunas de las propuestas, y algunas otras a lo mejor técnicamente no son viables porque afectarían a la mutualidad, que tampoco se trata de afectar a los jóvenes por atender a los grandes, o cargar completamente ese costo. Pero esto nos brinda esta oportunidad y vamos a seguir trabajando en eso.

Pedro Pacheco Villagrán: Yo quisiera aprovechar, porque sé que puede ser repetitivo el tema de gastos médicos. Si quieren, un poco para poder hablar de todo, porque la verdad el Sector Seguros tiene mucho de qué hablar.

Yo voy a complementar lo que ha dicho Norma Alicia. Si vemos gastos médicos, es de los ramos en donde hay una mayor diversidad de productos, por mucho, por mucho. Es decir, si ustedes sacan una muestra de lo que ofrece cada aseguradora que trabaja gastos médicos, la gama de oferta de productos es muy, muy amplia.

Algo que dijo ahora el maestro Héctor Santana, de la Secretaría de Hacienda, en el panel, es que hay que entender bien qué coberturas tienes y qué tiene tu seguro. Eso es básico.

Es decir, en ese contexto, los seguros de gastos médicos ofrecen una gama de coberturas, una gama de posibilidades de acceso a hospitales, tabuladores diferentes, estructuras de deducibles.

No es un producto sencillo, es un producto que necesita una lógica de una explicación detallada de un agente de seguros que conozca. Es decir, si ustedes ponen a alguien a comprar el seguro de gastos médicos y solamente se fija en el precio, está cometiendo un error, porque no sabe qué está comprando. Es decir, es muy difícil comparar un producto.

Pero yo quiero recalcar lo que ha mencionado Norma Alicia. AMIS y todo el Sector que forma parte de las compañías que trabajan gastos médicos, estamos muy sensibles al tema de la realidad de la inflación médica. Es un tema muy complejo, porque en el tema de la inflación médica va relacionado al avance de la tecnología, al acceso rápido que se da a través de un seguro a médicos especialistas. Esa rapidez es impresionante.

Es decir, alguien con un seguro tiene una posibilidad de ir a un médico, prácticamente si ahorita siente un dolor puede en la tarde estar atendiendo y si necesita una cirugía en menos de dos, tres días tiene una cirugía. Eso es parte del modelo que se ofrece.

Si ven ustedes ahí en la oferta de hospitales privados, ha ido subiendo, cada vez hay más hospitales privados y eso va en función de todo lo que se necesita.

Es claro que las propuestas que salieron en las cámaras, AMIS ha estado en los foros, ha estado cerca, hemos dado nuestra

opinión, hemos estado obviamente en el contexto de buscar que la transparencia sea uno de los factores importantes para que el asegurado sepa qué tiene, qué se le cubre, cuánto cuesta una cirugía y cuánto cuesta por diferentes tipos de hospitales. Eso es básico.

Es decir, un apéndice no cuesta lo mismo en un hospital tipo Y o en uno tipo W, ¿no? Porque iba a decir ay, ay, y parecía que estaba hablando del mismo hospital. Eso hace una diferencia abismal.

Entonces es, sin lugar a dudas, uno de los retos más grandes, pero no solamente para el sector privado de los seguros, para el sector público también. Es decir, en la parte de la salud, sin lugar a dudas, es un reto fenomenal, tiene muchas aristas y que quede claro que es algo que tenemos muy claro en la estrategia de AMIS y es de los temas prioritarios.

Y yo, la verdad, quise intervenir porque si no se va a volver repetitivo, todos van a tener la misma preocupación de gasto médico y creo que con esto que ha comentado Norma Alicia y lo que he comentado yo, pues le queda claro que lo estamos viendo, que es un tema de una situación que abarca muchos niveles socioeconómicos, muchas posibilidades de atención y en eso estamos, es decir, viendo que todas estas oportunidades que se generan sean en beneficio de todos los asegurados.

María Luisa Ríos Vargas: Gracias, Pedro.

Verónica Reynolds, de El Herald de México.

Pregunta: Buenas tardes.

A mí me gustaría, nada más si me pudiera precisar, estas perspectivas que tienen de crecimiento, si es con base al crecimiento que espera Hacienda cercano al tres por ciento de la economía, de acuerdo con los criterios, si es con base en ello.

Y dos, sí me gustaría también retomar un poco el tema, digo, ya sé que el que está de moda es el de gastos médicos, pero también el tema de autos, en ese sentido, porque también se está viendo un

aumento derivado de las muchas marcas que están llegando, y más de Asia, pues, todo este problema de las piezas y demás, ¿también ahí cómo están viendo el panorama?

Pedro Pacheco Villagrán: El crecimiento va en función a la tendencia que hemos visto.

Sí, por supuesto, somos un sector que está muy ligado al crecimiento de la economía, pero el año pasado fue un crecimiento del ocho por ciento real. Es decir, ahí te habla que el crecimiento que está teniendo el sector es muy importante.

Hay una mayor conciencia, lo voy a dividir entre las personas, cada vez hay mayor conciencia de la cobertura y eso genera un movimiento natural de los seguros de vida, de los seguros de autos, de patrimonio familiar, el seguro de hogar va creciendo, y también esto va ligado al crecimiento del crédito. Es decir, el crédito va creciendo y eso de alguna manera detona también la parte de seguros.

Algo importante también es la perspectiva de las inversiones, como se ha comentado en los paneles, el tema de las inversiones que se tienen planeadas y que se han invitado por parte del gobierno a estas inversiones público-privadas, van a seguir detonando un crecimiento en muchas zonas y eso necesita detrás seguros.

Hoy también el presidente del Consejo Coordinador Empresarial lo mencionó, pues que la única manera de poder soportar todas las inversiones que se están planeando, es tener detrás seguros.

Entonces, esa es la perspectiva, es decir, sí va ligado, pero también vamos ligados a lo que vemos como una realidad, tanto de la protección personal que tiene la familia como el tema de lo que vemos de las inversiones del gobierno con empresas o de los autos.

Norma Alicia Rosas Rodríguez: Y a lo mejor lo que mencionabas, me imagino que te referías a cuando lo hacemos de nominal a real, sí estamos tomando para hacerlo real, la perspectiva de crecimiento de Banxico de 1.6 por ciento, que esa es la estimación de Banxico, esa es la única que permite hacerlo esta parte.

Y lo que tiene que ver con automóviles, ahí fíjate que más bien tiene que ver con distintos factores.

Sí están llegando más vehículos, si comparamos los precios de los autos contra los que tenían hace un par de años, sobre todo previo a la pandemia, sí hemos visto que se ha incrementado de manera muy importante.

Entonces, hay veces que nos dicen: “Oye, pero ¿por qué estoy pagando más por cubrir mi vehículo?”. Bueno, porque sí ha habido un movimiento natural en cuanto al propio valor de los vehículos; algunos vehículos se apreciaron mucho más, porque no había en ese momento ni fábricas ni piezas ni nada; entonces de repente decías: “Ah, caray, pues hasta me conviene vender mi coche, pues me costó 300 y ahorita ya está en 500”.

Pero lógicamente al aumentar la suma asegurada pues aumenta también la prima.

Entonces, tiene distintos factores y la otra también tiene que ver con situaciones en donde han entrado muchísimos vehículos de diversas marcas, podríamos llamar a algunos asiáticos, que llegaron con muchísima fuerza, llegaron con precios importantes para entrar al mercado, con precios relativamente económicos, pero también lo que ocurre es que cuando este tipo de vehículos tienen algún evento, pues a veces hay que cambiar toda la pieza, y eso es lo que ha costado y proporcionalmente parecería ser superior y encarece también las propias primas.

Pedro Pacheco Villagrán: Yo iba a agregar yo que es parecido también a la inflación médica, con tanta tecnología, ahora iba a decir que Bernardo y yo somos los más decanos de aquí y eso, me estoy uniendo.

La realidad es que antes había tres, cuatro marcas, es decir, pues tenías Nissan, Renault, Ford, General Motors y Chrysler, pues ahora creo que es impresionante la cantidad de marcas y de modelos. La otra vez un parabrisa se rompió en un coche de la casa de ustedes, y a la hora que se habló a la aseguradora dijeron: “¿Y cuál es el modelo del parabrisas?”. “¿Cómo voy a saber cuál es el modelo del

parabrisa?”. “Oiga, hace esto, hace lo otro, y además con tecnología, que si detectaba lluvia, no detectaba lluvia, porque el modelo ese tenía”.

Entonces eso, sin lugar a dudas, también es un factor que las piezas empiezan a ser un tema también importante, y algunas no son tan fáciles de conseguir.

Algunas vienen, incluso las tienen que pedir y las traen. Ese es un factor importante de tanta especialización que hay.

Es lo mismo que en gastos médicos. En gastos médicos ahora tienes muchas medicinas, y afortunadamente ahora hay posibilidad de comprar el genérico.

Norma Alicia Rosas Rodríguez: Tienes más posibilidades acá. Tienes que ir por la pieza completa a veces.

Pedro Pacheco Villagrán: Sí. Tienes que ir por la pieza, y si quieres la original, que es también parte de lo que se da. Es complejo, pero tienes toda la razón. También son de los dos ramos que tienen mayor impacto de la inflación.

Norma Alicia Rosas Rodríguez: Sí, cambió. Como que con la pandemia cambió también toda esta parte de los mecanismos de distribución. Incluso antes las empresas tenían inventarios de prácticamente todas las piezas, y ahora es, como dice Pedro, muchas las tienes que traer y si tienes suerte te dicen: “¡Ay, qué cree! La pedimos y llega en 15 días”. Dices “¿cómo voy a andar sin un espejo?”. En el mejor de los casos”.

Pedro Pacheco Villagrán: Sí. Que de hecho, también lo que mencionó Óscar Rosado, Presidente de la CONDUSEF, de las quejas que luego reciben es porque hay tardanza en las piezas, que no es necesariamente atribuible al asegurador. Nosotros estamos ahí para pagar, pero si la pieza no está y se atrasa.

María Luisa Ríos Vargas: Luz Elena Marcos, de Expansión.

Pregunta: Gracias.

Yo quería preguntar, a ver, con todo lo que pasó, el tema fiscal que se impuso el año pasado a las aseguradoras les llevó, en algunos casos, hasta la mitad de las utilidades anuales. Entonces, quería saber si esperan que este año se replica un poco esto o cómo las aseguradoras también van a amortiguar este impacto que se está traduciendo en mayores precios.

Y ahora, en la parte de mayores precios, tanto en seguros médicos como en los de autos, que hemos visto, quisiera saber si esto no está también derivando o mermando el ritmo de crecimiento que ustedes tienen. Que hemos visto. Hay un amplio margen todavía para asegurar, pero no sé si está repercutiendo el costo realmente en las intenciones de aseguramiento. Eso, por una parte.

Y hablaban que se requiere de políticas públicas también para fomentar el uso de los seguros, y no sé si ahora que están conversando con el tema del Legislativo por los seguros médicos y el incremento de costos, no sé si está habiendo una conversación, ¿qué es lo que le están pidiendo a las autoridades para que justamente haya una mayor penetración de seguros? ¿Qué es lo que le están pidiendo ustedes?

Gracias.

Pedro Pacheco Villagrán: Hay como seis preguntas.

Sí. Por supuesto, en el tema del trabajo con las autoridades es ¿qué hacemos todos para que exista una mayor penetración del seguro? Todos.

Por supuesto, hay muchos temas que se están analizando.

Si vieron ahí en lo que presenté, que es el trabajo de los comités de AMIS, que aquí están los directores que trabajan con los comités que participan todas las asociadas. Hay muchos temas que están relacionados a temas con gobierno. Ahí está en la presentación.

El punto obvio es que lo que se busca es cómo fomentar y tener un acuerdo en lo que se vuelve una necesidad y sirve para potenciar no solamente el número, sino la eficiencia del manejo del seguro.

Los cambios fiscales, pues ya lo hemos comentado, es decir, nosotros siempre hemos sido respetuosos de lo que está en la Ley; siempre hemos manejado el pago de impuestos y el pago de nuestras obligaciones de manera total.

Somos un sector totalmente regulado. Hay dos comisiones, una Unidad de seguros; nos auditan financieramente, nos auditan actuarialmente. Ahora hasta calificadoras tenemos desde Solvencia II, es decir, eso no es común.

Estaba escuchando a Norma Alicia, y el gobierno corporativo es complejo, hay comités regulatorios, consejeros independientes, es decir, somos un sector, que eso es muy importante resaltarlo, con una estructura de supervisión, tanto interna, como externa, muy fuerte. Entonces, lo que se hace, se tiene que hacer bien.

Para sacar un producto, aparte lo tiene que registrar la Comisión. Y salen los números que aparece ahí, la autorización del producto.

Entonces, no hay manera que una aseguradora salga a vender algo que no esté totalmente basado en una estructura técnica.

Pregunta: (Intervención Fuera de Micrófono)

Pedro Pacheco Villagrán: A ver, el tema de lo que sucedió en el 2025, acuérdate que había una parte en el manejo del IVA que correspondía al 2025. Eso fue el impacto que se generó.

La política de precios es responsabilidad de cada aseguradora. En ese contexto, tanto en gastos médicos, como en autos, como bien mencionas, son los que más impacto tienen, daños lo tiene, pero es menor, ha habido diferentes políticas, hemos visto diferente aplicación del tema del incremento de la no acreditación del IVA. Y eso es algo en lo que AMIS no se mete, porque es una definición de la política de cada aseguradora.

En ese contexto, lo que se está buscando, de alguna manera, es buscar por cada estrategia cómo manejarlo de una manera diferente.

En el tema de utilidades, considerando no solamente eso, sino hay muchas cosas que pueden estar implícitas, la baja de tasas de interés también es algo que puede afectar las utilidades de las compañías.

Entonces, no es solamente ese tema, es decir, es multifactorial. Y en ese contexto, todas las proyecciones.

Acuérdate que, aparte de los seguros, el precio es una proyección de lo que esperamos suceda en los siguientes 12 meses o más. Si las compañías que venden vida hacen una proyección a 10, 20 años, y muchos de los productos están basados en esas hipótesis.

Pero si te baja la tasa de interés, ¿cuánto quiere? También te va a mover todo. No es solamente un punto.

María Luisa Ríos Vargas: Belén Saldívar de El Economista.

Pregunta: Hola, buenas tardes.

Muchas gracias.

Quisiera insistir un poquito más en el tema del IVA, solamente como a rangos en general.

¿Qué tanto fue el impacto en general para el sector asegurador? Si es un impacto que puede modificar este año, ¿cómo vaya a operar, si va a haber, usted comentaba, no es lo único que afecta, también están las tasas de interés, pero entre las tasas de interés, la cuestión del IVA y la cuestión también de la inflación médica, en el caso de seguros de gastos médicos mayores, qué tanto le afecta al sector, qué tanto también le puede afectar para llegar o aumentar su alcance en la población mexicana.

Por otro lado, también hace un año ustedes comentaban, en el marco del Plan México, que ustedes iban a acompañar al gobierno a estas nuevas inversiones, tanto asegurándolas como también ustedes haciendo inversiones.

Entonces, preguntarles qué tanto han avanzado ustedes en pláticas, en proyectos con el gobierno para empezar a invertir y qué tanto es la expectativa que ustedes tienen ahora con este plan de infraestructura.

Muchas gracias.

Pedro Pacheco Villagrán: Cada vez que se vende una póliza, tenemos que constituir una reserva y esa reserva que está en el pasivo, se contrapone en el activo como parte de inversiones.

Entonces, te puedo decir, diario estamos invirtiendo en las aseguradoras y la mayoría de las inversiones, como también se mencionó ahorita en uno de los paneles, están en instrumentos del gobierno federal.

No necesitamos sentarnos, Hacienda lo conoce perfecto, cada vez que se vende una póliza, hay un incremento en la inversión para el tema de México.

Es claro que con el tema del Plan México, o de lo que se presentó hace dos semanas, del incremento a la inversión pública o privada, también eso genera no solamente inversión y financiamiento, sino la necesidad de cubrir con seguros esa parte, porque las inversiones son tremendas.

Si no tienes un seguro que ampare las coberturas de eso, estás has perdido. Entonces, va de la mano en ese contexto.

Ahí tenemos mucha cercanía con Hacienda, el equipo de AMIS tiene contacto constante con las autoridades y en la parte regulatoria, las reservas ahí están, nos las auditan y eso se traduce en la parte de inversiones.

En el tema del IVA, lo que puedo decir es, no se puede acreditar el IVA de los siniestros, ese es el cambio.

¿Cómo se traduzca eso? Depende de cada compañía.

Nosotros, lo que vuelvo a comentar, ese fue el cambio, ya no podemos repercutir el IVA en el flujo que tiene este impuesto en la operación, y bueno, pues se tiene que pagar al SAT.

Esa es la realidad.

María Luisa Ríos Vargas: Y tenemos una última pregunta de Eduardo Ruiz, de UNO TV, que está conectado.

A un mes del mundial, ¿qué productos de seguros se ofrecen a quienes nos visitan? ¿Cuál ha crecido?

Norma Alicia Rosas Rodríguez: Bueno, yo mencionaría que los productos que hemos visto que se están vendiendo un poco más, son los que tienen que ver con la responsabilidad civil de aquellos inmuebles que van a atender a los turistas.

Lo mencionábamos, por ejemplo, con hoteles, todo lo que tiene que ver con la responsabilidad civil hotelera, con la responsabilidad civil cuando se lleven a cabo actividades recreativas.

Les hablaba de la posibilidad de tener una responsabilidad civil para las embarcaciones de placer, incluyendo, por ejemplo, estas pequeñitas en Acapulco, los que llevan la banana, etcétera.

Son este tipo de seguros los que, sin duda alguna, están requiriéndose más.

Los propios, los visitantes cuando vienen a México ellos traen sus seguros de gastos médicos o sus seguros de accidentes personales que los atienden en el extranjero, y que los atenderán en México, esperemos que no sea el caso.

Pregunta: Inaudible.

Pedro Pacheco Villagrán: Todo lo que sea de infraestructura se pone a licitaciones y las aseguradoras...

Sí. En todos los proyectos que se están haciendo, siempre se pone la licitación para la cobertura, y ahí participamos las aseguradoras en lo que se esté haciendo ya de estructura.

Pregunta: Inaudible.

Pedro Pacheco Villagrán: Apenas se está anunciando, se están haciendo las licitaciones.

Cuando se arranque el proyecto, yo no sé quién le quiere meter tanto dinero si no tiene forma de repercutir eso a través de un seguro si sucede una catástrofe. Es como si yo te dijera: “Te invito a que pongamos un negocio acá afuera y vamos a meterle 500 mil pesos”. Y ponemos bien el local y si se nos quema, ¿qué pasa? Ya perdimos los 500 mil pesos. No.

Sí vamos a buscar cómo no se nos vaya a incendiar, contratamos un seguro para todos los riesgos. Y, sobre todo, si ustedes ven en el Plan México hay muchas ubicaciones cerca de playa. Entonces sí hay un riesgo mayor. Pero ahí estamos, es decir, al final de cuentas...

Yo quiero cerrar así la última respuesta. Oigan, hacemos mucho, ayúdenos a difundir que pagamos 1,600 millones de pesos diarios. Nos quedamos luego con la impresión de decir: “Ah, es que no hacen esto”. Perdón.

Hablen con un asegurado que le estemos pagando una quimioterapia de 400 mil pesos al mes, que díganme ¿cuántos mexicanos tendríamos la capacidad de pagar 400 mil pesos al mes? Es nula casi. Y cuando un asegurado recibe un pago de una quimioterapia a través de un seguro, les apuesto que no hay una queja. Porque está viendo cómo el seguro está ayudando a salvar su vida. Y como estos tenemos casos muy, muy importantes.

Por eso yo en la sesión de la inauguración les agradezco su presencia, la difusión que hacen; pero también ayúdenos a difundir las bondades y las cosas que hacemos bien diario.

Diario hacemos muchísimas cosas bien, y esa parte es fundamental para el desarrollo de nuestro país.

Norma Alicia Rosas Rodríguez: Si te fijas, y un poco con esta preocupación de Plan México. Aunque no sea Plan México, cada vez que ocurre alguna situación desafortunada, lo primero que hacen es voltear y preguntar: “¿Oye, esa pipa tenía seguro? ¿Oye, ese puente tenía seguro? ¿Oye, las carreteras tienen seguro? ¿Las refinerías tienen seguro?”. O sea, todo, realmente todo tiene seguro. El Metro tiene seguro.

Sí, entonces, todo lo nuevo que venga en Plan México, seguramente, o sea, no se aventarían a hacer inversiones de ese tamaño, y sobre todo vienen también muchos extranjeros que pueda venir *nearshoring* y todo esto, si no hubiera la garantía de un seguro atrás.

Y todo lo que está aquí en México, pues lo aseguran compañías aseguradoras autorizadas para operar en México, que son como empresas mexicanas.

Pedro Pacheco Villagrán: Muchas gracias.

María Luisa Ríos Vargas: Muchas gracias a todas y a todos.

Buenas tardes.

Gracias.

- - -o0o- - -