

**Ciudad de México, 23 de mayo de 2023.**

**Versión estenográfica de la Sesión “Cerrando las Brechas de Protección”, de la 32 Convención de Aseguradores de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), realizada en la Expo Santa Fe.**

**Presentador:** Norma, quien cuenta con una amplia experiencia en el ámbito público y privado en instituciones como la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la CONSAR, la CNSF, entre otros; y en el ámbito internacional ha colaborado en organismos como la OCDE, la Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina y la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros.

Por supuesto nos referimos e invitamos a pasar al frente a la Directora General de la AMIS, está con nosotros para moderar Norma Alicia Rosas Rodríguez.

En un momento sube. Y mientras les voy presentando a los demás panelistas.

Van a estar con nosotros alguien que tiene una sólida trayectoria en el sector público financiero, quien presidió la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y participó en las Juntas de Gobierno de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de la CONSAR y también de CONDUSEF, nos referimos al Director General de MAPFRE Economics, Manuel Aguilera.

También es parte de este panel Andrea, que dirige la estrategia global de AG Services, y forma parte del Foro de Desarrollo de Seguros y de la Junta Directiva de los principios para los seguros sostenibles de la iniciativa financiera del programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, nos referimos a la Vicepresidenta de Microinsurance Network, Andrea Keenan. Bienvenida.

También invitamos a pasar al frente al Director General de GNP, una organización en la que comenzó su carrera hace 46 años, con toda esa experiencia viene a participar Eduardo Silva Pylypciow. Por favor un fuerte aplauso para él.

Y también presentamos y así iniciamos nuestro panel, al Vicepresidente de Política Internacional de la American Property Casualty Insurance Association. Dave cuenta con más de 30 años de experiencia que nos va a compartir, es Vicepresidente de Política Internacional y Dave Snyder está ya aquí. Le damos un fuerte aplauso y comenzamos.

Adelante.

**Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Listo. Muchísimas gracias.

De verdad agradezco a los panelistas el que estén aquí con nosotros, el que nos hayan acompañado, para tratar un tema que tiene que ver con cómo le hacemos para cerrar las brechas de aseguramiento.

Hemos platicado y ya se han dado muchas cifras de la necesidad de que haya más personas aseguradas, más familias, más empresas, y dábamos algunas cifras muy sencillas; por ejemplo, en México tres de cada 10 vehículos cuentan con la protección de un seguro, entonces quiere decir que todavía hay un trabajo muy amplio por hacer en cuanto a poder cubrir a más personas, hablábamos de seguros de gastos médicos, solamente cerca del 10 por ciento de la población cuenta con un seguro de gastos médicos; es decir, tenemos 12.5 millones de personas que tiene la protección de este seguro.

Entonces, aquí lo que queremos es ver cómo le hacemos para utilizar las mejores prácticas a nivel internacional y que también nos puedan decir ¿qué se les ocurre que podría funcionar en nuestro país?

Entonces, sin echar más rollo porque creo que aquí lo interesante va a ser escuchar la experiencia de cada uno, yo comenzaría con algunas preguntas bien interesantes que nos gustaría plantearles.

La primera pregunta sería para Manuel y, les digo, se habla mucho de la necesidad de cerrar las brechas de aseguramiento, me gustaría Manuel que nos platicaras ¿qué se entiende por brecha de aseguramiento? Porque algunos lo cuantifican en millones de dólares, pero muchas veces no sabemos de dónde sale esa cuantificación y en tu opinión ¿qué factores estructurales limitan la expansión del seguro en los países de América Latina?

**Manuel Aguilera Verduzco:** Sí, con todo gusto, Norma Alicia.

En primer lugar, muchas gracias por la invitación a ti y a AMIS para estar en esta Convención, es un placer como siempre estar aquí.

Conceptualmente la brecha de aseguramiento es esta diferencia que hay entre lo que sería un nivel económicamente óptimo, socialmente benéfico de protección de riesgos en una sociedad respecto del nivel que realmente existe, hablamos de una, la brecha como un diferencial, digamos, de subaseguramiento respecto a un parámetro económico y social óptimo.

Sobre la brecha hay tres cosas que me parece siempre muy importante. La primera es que cuando hablamos de la brecha hablamos de riesgos que no están cubiertos o que no están adecuadamente cubiertos, no solamente riesgos de naturaleza catastrófica que es usualmente cuando pensamos y un poco a la luz de lo que se discutió en el panel anterior, sino riesgos comunes y corrientes, para una familia puede ser tan catastrófico que el pase un huracán por encima a que fallezca o tenga una enfermedad el jefe de la familia.

Segundo, es también producto de la brecha de, no solamente riesgos no cubiertos sino también de población no cubierta o insuficientemente cubierta. Esa es, digamos, la primera gran característica de la brecha.

La segunda es que la brecha no es un concepto estático tampoco, es un valor que se va moviendo en el tiempo en función desde el punto de vista cuantitativo de cuánto crece la economía, por ejemplo, cuando crece la economía pues los riesgos aumentan y hay más necesidad de protección.

Y desde un punto de vista cualitativo por el hecho de que emergen nuevos riesgos también. El caso de los ciberriesgos es un buen ejemplo de riesgos que hoy existen y forman parte de la brecha de aseguramiento y que no existían hace 25 años.

La tercera característica que me parece importante de la brecha es que en general, sobre todo, en todos los países emergentes, pero en

general la brecha medida en términos absolutos tiene una tendencia a subir, a crecer y la brecha en términos relativos, es decir, medida como la relación de la brecha respecto al mercado que realmente existe tiene una tendencia a decrecer. Me parece que son las tres características importantes.

Siguiendo al hilo de tu pregunta un poco, ¿cuáles son los factores que impedirían cerrar esa brecha que es el equivalente un poco a ampliar la penetración o a que se expanda el sector asegurador, nosotros encontramos básicamente que hay factores de naturaleza económica que tiene que ver con la oferta, es decir, con la capacidad del sector asegurador para ofrecer los productos que permitan cerrar esa brecha de aseguramiento y factores que tienen que ver con la demanda, con los incentivos para que las personas adquieran esas protecciones y cubran los riesgos.

Desde el punto de vista de la oferta destaco los que más o menos conoce todo mundo. Primero, que exista un marco regulatorio que estimule el funcionamiento competitivo del sector asegurador, que existan mecanismos para poder acceder a capital, el seguro es una actividad intensiva en capital, sobre todo cuando crece.

Si pensamos en una expansión del sector asegurador, pues necesitaríamos estar seguros de que existe una base de capital sobre la cual pueda crecer el sector asegurador.

En tercer lugar, que haya una mayor diversificación de canales de distribución. El sector asegurador o el seguro en general es una actividad altamente dependiente de la distribución y por eso en la medida en que existan más vías para llevar productos a los consumidores, pues esa expansión es más rápida.

De hecho, hemos hecho algún ejercicio estadístico donde encontramos una correlación positiva significativa entre los niveles de penetración en los mercados y el grado de diversificación de los canales de distribución.

Influye también desde el punto de vista de la oferta, pues la eficiencia general del sector. El hecho de que cada peso de prima o de cada unidad monetaria de prima que se cobra, pues la mayor parte vaya al

pago de indemnizaciones o de prestaciones y no a los costos de gestión de los riesgos.

Y, finalmente, también por el lado de la oferta, la innovación, qué tan dinámicas son las entidades aseguradoras para plantear nuevos productos que se vayan amoldando mejor a las necesidades cambiantes de los consumidores.

Y, por el otro lado, por el lado de la demanda, que es sin duda el aspecto más determinante en esto de aumentar la penetración, reducir la brecha o expandir el sector asegurador, pues está claramente el entorno económico. En la medida que la economía es más estable, más dinámica, pues la actividad de la demanda aseguradora crece más rápidamente.

Desde un punto de vista cualitativo, los niveles de educación financiera. Mientras la gente entiende mejor la importancia de protegerse contra los riesgos, hay una mayor concienciación del impacto que esto tiene sobre el nivel de bienestar de las unidades económicas o de las familias, pues mayor es la demanda aseguradora.

Y la tercera, y con esto concluyo, es un factor que no necesariamente es un factor tan estructural como la educación financiera o el crecimiento económico, sino más bien un factor digamos acelerador.

Y se habló de él, habló Francisco hace un rato en el panel anterior sobre él, que son las políticas públicas, o mejor dicho la forma en la que se inserta el seguro dentro de las políticas públicas, puede ser un factor que dinamice de manera muy importante la demanda y en esa medida la expansión de la actividad aseguradora.

**Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Muchísimas gracias, Manuel.

Creo que tocaste puntos muy, muy relevantes y en los que tenemos que reflexionar, pues para poder seguir impulsando y para poder seguir cerrando estas brechas de aseguramiento en nuestro país.

Andrea.

**Andrea Keenan:** Hasta ahí llegó mi español, hasta ahí presentaré en español, pero bueno me da muchísimo gusto estar aquí con AMIS, aunque la verdad es que tuve que seguir a Manuel.

Es una lástima hablar después de Manuel, porque es uno de los profesionales más apasionados, de los mejores profesionales de seguros que he conocido. Entonces trataré de estar a la altura del reto.

Bueno, para darle seguimiento a lo que dijo Manuel, me parece que tengo que estar de acuerdo con mucho de lo que él ya ha dicho, pero hay lecciones por aprender. Hay lecciones que tenemos que aprender.

Desde el punto de vista académico una de las cosas más grandes que se correlaciona con la baja penetración en el mercado de los seguros es el Estado de derecho, y como economista de escritorio, es decir, ahí está la regresión de la correlación que yo vi me parece que realmente esto se trata de lo que dijo Ricardo hace un momento, tiene que ver con la confianza. ¿Puede pagar la empresa lo que promete pagar?

El seguro es una promesa que se hace. En una de las empresas donde yo trabajo, empezaron hace 120 años, y la empresa resulta que hace mucho tiempo en 1860 no pudieron pagar sus deudas después de un incendio muy grande en la ciudad de San Francisco. Entonces, la confianza en la aseguradora es la base para poder cerrar la brecha de protección.

Sabemos que actualmente hay muchísimos incendios forestales en California, y ahí hay seguros. También por ahí hay un agricultor pequeño que necesita un seguro para cubrirse contra la pérdida de su cosecha y asegurar a su familia.

Entonces, esto tiene que ver con inversión de capital, con los ingresos que van a este producto. Esa persona quiere saber que ese ingreso va a regresar, en caso de que lo necesite.

Entonces, en lo que se refiere a estas promesas me parece que la brecha, bueno, la pregunta que haces es enorme, porque la brecha está creciendo, no se está reduciendo, está creciendo. Me encantaría decir que diferentes partes del mundo, en el mundo desarrollado ya se

encontró una solución para cerrar esta brecha, pero no. Conforme los riesgos son más complejos, como el riesgo cibernético, el cambio climático. Cada vez es más difícil.

Pero lo que vemos entonces es la innovación. Vemos la innovación a través de astrofísicos en California, que están desarrollando maneras para realmente entender los riesgos contra los incendios forestales. Y hay hogares que recientemente se han declarado como no asegurables, pero son no asegurables porque la innovación de esta gente que vio el programa y buscó resolver, pero buscaron reducir el problema para encontrar la manera de reducir los riesgos del aseguramiento que están asumiendo.

Entonces, hay muchísimas historias en torno a cómo se puede atacar la brecha de protección desde muchos ángulos. Hablaremos en este panel de esto. Hay que pensar si se requieren políticas pequeñas o políticas mucho más grandes.

Creo que esto tiene que ver nuevamente con la promesa, la confianza que el asegurado debe tener en una empresa, sabiendo que le va a poder pagar en caso de que suceda algo impredecible.

Muchas gracias.

**Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Voy a continuar con Dave.

Muchas gracias, Dave. Quiero preguntarte, en términos de riesgo principalmente hablando de riesgos emergentes ¿cuáles son los más relevantes para la industria aseguradora? ¿En el mercado estadounidense cuál es el riesgo que tiene que abordarse como prioridad?

**Dave Snyder:** Muchas gracias.

Antes de comenzar quiero reconocer el hecho de que México le ha dado al mundo algunos de los más grandes líderes de la industria aseguradora, de la regulación aseguradora, y para mí es un honor estar en este panel con dos de ellos hoy.

Sin duda México ha dado mucho más de lo que se hubiera esperado de cualquier otro país en cuanto a liderazgo tanto en torno a seguros como la supervisión de los seguros. Tengo que reconocer en especial a nuestra moderadora, a Norma, a Manuel Aguilera, por sus aportes en muchas áreas, ustedes han liderado algo de lo que no hablaré brevemente, que es la Federación Internacional de Asociaciones de Aseguradores. Es una asociación de asociaciones, es una criatura bastante nueva pero ha producido un informe muy interesante en marzo de este año, exactamente sobre el tema de las brechas de protección.

Ahora, en este informe se establece que hay cuatro tendencias globales que afectan las brechas de la población, sobre todo en la era actual, la primera es la tecnología, la segunda es el cambio climático, en tercer lugar la demográfica, el cambio demográfico y el cambio social; y cuatro, los temas macroeconómicos y la política, y estas tendencias principales afectan todo lo que hacemos y los hemos escuchado hoy.

Y desde antes sabemos que estas tendencias están afectando lo que hacemos en la industria de seguros de una u otra manera, pero después de identificar las tendencias la federación global en su informe hace un intento por calcular, por cuantificar si quieren decirlo así, el total, las brechas de protección totales en diferentes áreas y son números sorprendentes. Les voy a decir que son números bastante bajos.

Por ejemplo, en términos de la brecha de protección para seguros contra delitos cibernéticos 0.9 millones de dólares, en las pensiones un millón de dólares estadounidenses, catástrofes naturales 0.1 trillón de dólares estadounidenses y seguros de salud 0.8 trillones de dólares estadounidenses, para un total global de una brecha de protección de 28.2 trillones de dólares estadounidenses.

Bueno, damas y caballeros tenemos un reto, hoy hablamos de un reto y me parece que los recursos que tenemos en esta sala son capaces de enfrentar este reto.

Pasemos rápidamente entonces a los Estados Unidos porque finalmente esa fue la pregunta, una disculpa.



En Estados Unidos se han visto todos los temas que se han discutido con anterioridad aquí, se ha visto la volatilidad climática, el movimiento de poblaciones hacia áreas vulnerables por el clima, existen retos y oportunidades generadas por la tecnología y se necesita crear nuevas coberturas, más coberturas en particular en el campo cibernético, pero hay un factor de riesgo y es de preocupación especial en Estados Unidos actualmente y es un riesgo político, hemos escuchado y se ha hablado del entorno político en Estados Unidos, ese es un reto muy particular, siento que de una u otra manera.

Si lo permiten los reguladores, quizás lo harán, saben que nosotros tenemos un sistema estatal, de leyes estatales, a veces hay diferencias en las leyes de un Estado a otro, pero nuestro sistema regulatorio nos ha permitido competir, nos ha permitido innovar, pero el sistema político actualmente está interfiriendo de maneras que no tienen precedente, esperamos que esto no sea algo que suceda en otras jurisdicciones, pero sobre todo lo vemos en la actualidad.

Nosotros infortunadamente en el área de seguros nos hemos visto afectados por la política, la mayor preocupación que tengo en este momento en torno a Estados Unidos además de todos los riesgos que se han mencionado antes, es el riesgo de una polarización política y cómo esto pudiera impactar lo que hacemos en la industria de seguros.

Les voy a dar un ejemplo rápido. Muchos de los miembros de mi Asociación comercial representamos más o menos a mil 200 aseguradores, se han comprometido con el medio ambiente y algunos de nuestros estados han requerido que se establezca un compromiso relacionados con el cambio climático y el medio ambiente.

Ahora estamos viendo cómo algunos de nuestros estados, básicamente, le están diciendo a las empresas que hicieron esos compromisos, si tú estás a la altura de esos compromisos para mi Estado, no vas a poder hacer negocios en mi Estado. Este es un ejemplo de lo que yo llamo polarización extrema, este es uno de los retos más grandes que tenemos en la industria aseguradora de los Estados Unidos en la actualidad.

Gracias.

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

Yo creo que estamos tocando distintos aspectos de esta brecha de aseguramiento y creo que cada vez se complica un poco más porque parecería ser, originalmente decíamos que en países a lo mejor en donde hay más penetración del seguro, donde van más adelantados como que sonaba que ya había medio resuelto el cómo atender a esta población que a lo mejor está no completamente atendida y cómo cubrir más riesgos, pero nos damos cuenta que con riesgos emergentes, pues también y con las necesidades de una sociedad más moderna, pues van cambiando todo esto.

Entonces, Lalo, yo quisiera preguntarte, en tu opinión, tú crees que la industria de seguros en México está trabajando en el diseño de productos, aquí me enfocaría más del lado de la oferta, que permitan cerrar la brecha de aseguramiento y que también atiendan de mejor manera las necesidades de los consumidores que son cada vez más modernos y más digitales, ¿cómo ves tú?

**Eduardo Silva Pylypciow:** Gracias, Norma Alicia, primero por la invitación y quisiera hablar de la brecha en un concepto más amplio e inclusive.

La más clara siempre es los niveles socioeconómicos más bajos, el mercado famoso y creo que ahí más que un tema de productos, es un tema de canal de distribución, necesitamos trabajar y creo que lo estamos haciendo, el número de asegurados ha venido creciendo en forma paulatina, obviamente hay un tema que tiene un límite por la propia demanda de la parte económica de los ingresos de los clientes, pero sí hay avances relevantes y además hay compañías muy especializadas en diferentes nichos de mercado. Se han abierto muchos productos y muchos segmentos que antes no se atendían.

Pero hay otros temas que tienen que ver con la brecha, y déjenme tocar dos. Uno de ellos es salud.

Salud, el problema más grande de la brecha, no lo tenemos solamente del lado del producto, sino en realidad la infraestructura de salud del

país, y toco ahorita la parte privada, en realidad es una infraestructura todavía insuficiente, pero además que opera muy ineficientemente, y lo sufrimos las aseguradoras, es decir, protocolos médicos, control de costos y las compañías estamos haciendo un enorme esfuerzo por tratar de hacer que esa oferta crezca y se profesionalice contra lo que hay en otros países.

Me parece que esa brecha se ha grabado ahora con el deterioro de los sistemas de salud públicos, que nos lleva a una enorme oportunidad, pero un enorme compromiso de poder decir “hay un mercado que antes se atendía en los sistemas de seguridad pública y que ahora le es imposible por problemas de eficiencia de estos sectores”.

Entonces sí creo que tenemos y estamos trabajando, pero son procesos que nos llevan años para cómo mejorar tanto la oferta, como mejorar la eficiencia de esa oferta.

Y toco otro ejemplo, automóviles, se tocó hace rato; pues obviamente sabemos que hay una parte y hay una población asegurada y siempre decimos “debería haber políticas públicas al respecto” y no las hay, el problema es por qué no las hay, pues porque todavía no tenemos una conciencia en el país que manejar un vehículo en vías públicas, ya sea motocicleta, automóvil, hasta bicicleta, representa una responsabilidad y debemos asumir esa responsabilidad. Es un tema más de educación.

Los avances son pequeños, pero AMIS acaba de elaborar la firma de un extraordinario convenio, y es un pequeño avance de cómo vamos cerrando esta brecha.

Entonces no hay una sola acción, en mi opinión no hay muchas acciones que hace el sector asegurador y que todos los días busca cómo cerrar estas brechas, porque representa no solamente una oportunidad de negocio, sino un compromiso con la actividad de la cual hacemos, queremos y pretendemos que se expanda, porque es trascendente para el bienestar de la sociedad mexicana.

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

Manuel, también quisiéramos preguntarte, un poquito se ha hablado, esta parte que mencionó Lalo tiene que ver con esta multicanalidad y más que tipo de productos, pero tú mencionabas adicionalmente a todo ello, que hay otro tipo de factores que inciden o que ayudan a cerrar esta brecha y mucho tiene que ver con las políticas públicas que establezcan los gobiernos.

Me imagino que, de acuerdo a los estudios que han realizado, puedes ver experiencias internacionales exitosas que no solamente incluyen, pues a lo mejor educación financiera y ciertas políticas públicas que han ayudado a todo esto.

¿Nos podrías compartir algunas que en tu opinión sean experiencias de éxito y que pudieran ayudarnos en el caso mexicano?

**Manuel Aguilera Verduzco:** Sí.

Una de las cuestiones de las que yo parto cuando hablo del tema de las políticas públicas, que creo que es el gran tema cuando se habla de brecha del aseguramiento de tratar de acelerar el cierre de la brecha de aseguramiento y Francisco Astelarra lo planteó también en el panel anterior.

Es que la brecha de aseguramiento se va cerrando, digamos, que tiene una fuerza más o menos inercial para irse cerrando, pero la velocidad de cierre de la brecha de aseguramiento es relativamente lenta. Si solamente se deja al esfuerzo del propio sector el ir avanzando en términos de penetración de la actividad.

La política pública lo que puede hacer es acelerar ese proceso. Y yo parto de lo siguiente: Cuando uno piensa cuáles son los objetivos de un gobierno, y por eso ganen o pierdan elecciones, es tratar de disminuir las desigualdades sociales. Yo en eso centraría, digamos, el objetivo central de un gobierno ¿por qué? Porque con eso tienes una sociedad más estable, más equitativa, incluso desde un punto de vista económico eso es una precondition para tener un dinamismo económico y una estabilidad de largo plazo, etcétera. Entonces, ese es como el principal objetivo.

¿Y qué hacen los gobiernos para tratar de obtener ese gran objetivo? Pues simplemente políticas. Políticas orientadas a tratar de resolver los temas de desigualdad o las fuentes de desigualdad. Y ahí es donde yo ubico el papel del seguro.

Cuando definimos la brecha como un insuficiente nivel de protección contra riesgos y de compensación financiera contra los efectos económicos que la materialización de esos riesgos tiene, pues estamos hablando de una enorme fuente de desigualdad social, porque cuando se presenta una catástrofe, insisto, no necesariamente hablamos de un huracán que pase por arriba de la casa de alguien, sino cualquier catástrofe o materialización de riesgo de cierto tamaño económico, pues eso genera un retraso en términos del avance de bienestar de las personas.

Muchas veces, y yo he sido poco popular en ese sentido entre muchos por haberlo dicho alguna vez, he sostenido que realmente los gobiernos no tienen ninguna responsabilidad de impulsar la expansión de ninguna actividad económica en particular.

El propósito de los gobiernos es el que señalaba yo antes: Buscar la forma de que la sociedad prospere. Como no sea, es simplemente el que el gobierno trate de crear un clima adecuado para el desarrollo de los negocios y para que estos avancen.

Donde tiene sentido el seguro en términos de políticas públicas es cuando la política pública adopta al seguro como un instrumento eficaz para conseguir el objeto. Y en esto, con esto que me preguntabas hay una gran cantidad de experiencias internacionales. Por ejemplo, Eduardo Silva planteaba ahora el tema de los Seguros Obligatorios de Responsabilidad Civil para Automóviles. Claro, eso se implanta no para estimular al Sector Asegurador sino para cubrir una responsabilidad que los ciudadanos tienen con otros ciudadanos en su vida cotidiana.

El uso, por ejemplo, de incentivos fiscales. Cuando hablamos de incentivos fiscales, por ejemplo, en impuestos indirectos en los que hay reducciones a estos impuestos para tratar de estimular que las personas adquieran coberturas a aseguradores. Es lo que pasa, por

ejemplo, en México con los seguros de gastos médicos, donde hay una deducción que estimula la adquisición de esto.

¿Lo hace por qué el gobierno? ¿Para darle más negocio asegurador? No, lo hace para tratar de subsanar parte de las deficiencias de la estructura del sistema de salud público o cuando hablamos de la utilización de impuestos, de estímulos en los impuestos directos, lo que se busca es elevar el volumen de ahorro, que haya más fondos prestables de medio y largo plazo para la inversión y con eso estimular la formación bruta de capital, el crecimiento económico, etcétera.

O en áreas específicas que también tocó Eduardo, por ejemplo políticas públicas vinculadas a los sistemas de salud o a los sistemas de pensiones, el caso atípico de Chile donde la dotación de rentas vitalicias por parte del sector asegurador forma parte de la concepción general del sistema de pensiones.

Entonces, cuando las políticas públicas no son políticas públicas no son políticas públicas para estimular a la actividad aseguradora, sino al revés, cuando el seguro se puede insertar como el instrumento idóneo para una política pública que tiene un objetivo mucho más general y más grande es cuando estas políticas tienen éxito.

Nosotros, y con esto concluyo a lo que me preguntas, hicimos alguna estimación de cuál ha sido en América Latina el impacto de esas políticas públicas en las que ha participado el seguro.

En términos generales, en la última medición que hicimos, del total de penetración que hay en América Latina más o menos un 31 por ciento se explica por el éxito de políticas públicas; en otras palabras, de no haber existido políticas públicas la penetración de América Latina sería un 30 por ciento menor a la que es actualmente.

Con algunos casos muy exitosos, como el caso de Puerto Rico, donde casi el 67, 68 por ciento de la penetración se explica por una política pública o el caso de Brasil, donde es casi el 58, vinculado también a los seguros de salud, o Chile con las rentas vitalicias, que hasta donde me acuerdo es como el 43 por ciento, hasta los casos menos exitosos, como el caso de México donde el efecto es más o menos del 4.4 por ciento.

**Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Muchísimas gracias y creo que muy ilustrativo, y me imagino que debe de estar relacionado porque se instrumentan ciertas políticas públicas, en el caso por ejemplo de México y no se supervisa adecuadamente el cumplimiento, entonces no basta con establecer la política si no tienes formas de fiscalizar.

Muchas gracias. Fue muy interesante.

Andrea, veo que tienes mucha experiencia trabajando en Microinsurance Network, no sé si nos puedes hablar un poco respecto a las mejores prácticas para cerrar esta brecha del aseguramiento tal vez pensando en América Latina, alguna línea personal de seguros.

**Andrea Keenan:** Gracias por la pregunta.

Nosotros tenemos una organización sin fines de lucro que ha estado funcionando por cerca de una década, y hay mucho que mencionar cuando estamos hablando de prioridades en cuanto a políticas públicas y los programas reales que nos van a ayudar a cerrar esta brecha de la protección o del aseguramiento.

En otras partes del mundo si vemos la pirámide demográfica vemos que hay una porción de esta pirámide que tiene acceso a programas de cobertura y tenemos otra parte que tienen acceso al microaseguramiento y si quitamos esta porción de la pirámide a lo mejor vemos que mucha de la población en algunos países como India y Filipinas, estamos hablando de un gran porcentaje de la población son una porción de la pirámide que no está accediendo al seguro, entonces, necesitamos trabajar en esas brechas.

Para estos países hay algunos programas interesantes en donde se hizo un análisis de problemas, así como un paquete de incentivos para el gobierno y a lo mejor alguien que, no sé, trabajaba de repartidor en motocicleta y tenía un accidente, por ejemplo, chocaba o algo así en un país como Filipinas, pues ¿qué pasaba? Había un incidente y luego se necesitaba dinero también para reparar la moto o si la moto de plano no tenía reparación y se iba al basurero necesitábamos encontrar una solución que nos permitiera que esta motocicleta estuviera cubierta, protegida y que la aseguradora tuviera algún tipo

de contacto o más bien de acuerdo con la manufacturadora para que pudiera reparar, pero esto también viene de una prioridad establecida por las políticas públicas.

Este es solo un ejemplo, pero cuando estemos hablando de aprender algo yo creo que podríamos referirnos *al website MicroShare network*, hay un estudio que llevamos a cabo, creo que compartir la información y el conocimiento es algo primordial.

Nosotros hicimos un estudio en Sudáfrica, en Perú, en Indonesia, en Filipinas, hicimos estudios individuales. Les recomiendo echarle un ojo a lo que se ha escrito con respecto a la aseguradora en estos países y cómo los gobiernos hicieron ver los seguros de forma más atractiva para la población y también que fuera consistente con las prioridades de las políticas públicas de estos gobierno, creo que nosotros ya lo empezamos a ver en algunos países de América Latina, por ejemplo, en Perú en donde estamos trabajando para programas con seguros paramétricos, por ejemplo, los campesinos, los campesinos necesitan desarrollar mejores productos que les dejen mayor rentabilidad, por supuesto, pero esto necesita de un seguro para ellos poder cultivar, para ellos poder protegerse porque a lo mejor esta siembra estuvo sujeta a factores como una sequía, etcétera, entonces nosotros le permitimos a través de estos instrumentos, a la persona le permitimos tomar riesgos.

Entonces, si nosotros repetimos este tipo de cosas en, o lo replicamos en distintos países, yo creo que llegamos, les decimos “oigan, aquí hay una línea de negocios que podemos seguir, un modelo de aseguramiento que funciona para este sector”, creo que es bueno, porque está probado y comprobado que la prevención tiene que ser mayor también.

Ahora, en este año 2023 tenemos mecanismos de prevención que estamos implementando, por ejemplo, los satélites que pueden identificar ciertas cosas con respecto al clima que no teníamos anteriormente.

Tal vez hace 10 años el mundo del microaseguramiento es algo que no es escuchaba y ahora sí, entonces creo que nos podemos beneficiar de la innovación para resolver ciertos problemas.



Hay muchísimos estudios, como les mencionaba, y yo podría pasarme el día entero platicándoles de cada uno de estos casos, me encantaría; pero bueno, si ustedes están interesados, la información está ahí, en el sitio web de Microinsurance Network y creo que sí hay mucha oportunidad.

No es que yo esté aquí promocionando Microinsurance Network, pero de verdad tenemos mucha información ahí, tenemos también mucha colaboración, mucho networking precisamente, entonces creo que es algo interesante que puedan checar.

Espero que ayude mi respuesta.

Muchas gracias.

**Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Es algo súper interesante y, sí, como dices, nos podríamos sentar aquí horas y horas a platicar de esto.

Bueno, Dave, me gustaría preguntarte: respecto al impacto de estos eventos catastróficos derivados del cambio climático, ¿qué tipo de productos nos podrías compartir para ayudar a cerrar esta brecha?

**Dave Snyder:** Ah, muchas gracias por la pregunta tan sencilla.

**Norma Alicia Rosas Rodríguez:** No, no, no, yo sé que tú eres un experto.

**Dave Snyder:** No, no, no, estoy siendo irónico. Yo sé que no hay preguntas sencillas el día de hoy.

Creo que no hay una sola respuesta para esa pregunta, creo que hay un número de factores que tienen un papel y, por ejemplo, en la industria de los seguros, como ya escuchamos hace rato, en Estados Unidos estamos enfocándonos en modelos de predicción utilizando la ciencia y la tecnología.

Tratar de cerrar la brecha de protección contra catástrofes relacionadas con el clima y otros elementos que tengan un factor también.

Necesitamos hablar de los deducibles, por ejemplo, un deducible para un techo que salga volando en un tornado, ese tipo de cosas.

Necesitamos instrumentos que ofrezcan protección. Hemos estado hablando de los paramétricos.

Estamos interesados en seguir explorando estos instrumentos; sin embargo, hay algunos riesgos asociados a los seguros paramétricos.

Las personas que tienen pérdidas mayores puede que no reciban una indemnización completa por estas pérdidas. Entonces, entender a qué se refiere esta cobertura y en qué se diferencia de un seguro tradicional, es algo crítico, es algo crucial. No es nada más lo que nosotros como aseguradores pensamos, sino también lo que los asegurados entienden y les conviene.

Ahora, el uso de drones, de inteligencia artificial, de todo este tipo de cosas para mejorar la experiencia de nuestros usuarios, creo que todas estas tecnologías nos pueden ayudar a responder mejor a los riesgos relacionados con el clima, y regresamos a la palabra clave de hoy, que es prevención. Otra palabra clave es la cooperación entre gobierno, sector privado también.

Y esta cooperación no quiere decir que el gobierno tiene que hacer una investigación. No, no. El gobierno tiene que hacer lo suyo. El gobierno tiene que crear políticas públicas, y dentro de estas políticas públicas tienen que incluir estos riesgos.

Entonces, para incluir estos riesgos tiene que haber una comunicación continua entre sector privado y gobierno.

Necesitamos tener o trabajar dentro de un marco de supervisión y financiamiento.

Entonces, creo que regreso a mi comentario inicial, que es tenemos un informe de investigación del cambio climático, sí, porque existe esta volatilidad, pero también hay volatilidad en el clima día a día en muchas partes del mundo. Y creo que, por ejemplo, a veces no estamos actualizados, tenemos que trabajar en estas áreas que ya

mencioné, para que la industria de las aseguradoras pueda proveer predicciones y llevarle esta información al gobierno, para que el gobierno pueda incluir estos factores dentro de las políticas públicas. La comunicación y participación activa entre distintos sectores. Esa es la clave también.

Muchas gracias.

**Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Por ejemplo, solamente el seis por ciento de las viviendas tienen un seguro de manera voluntaria, y así nos podríamos ir a muchísimos otros riesgos.

¿En tu opinión qué factores inciden en esto y ves algunas rutas de solución que nos pudieras compartir?

**Eduardo Silva Pylypciow:** Claro. Antes de contestarte la pregunta voy a tomar una que le hiciste a Manuel, un ejemplo de éxito de política pública.

Si ustedes se acuerdan el terremoto de 85, el daño que le causó la Ciudad de México, ¿y qué pasó después?, y las compañías teníamos decían que era una reserva catastrófica, pero en realidad era una catástrofe de reserva que se usaba, era reserva chiquitita.

Se modificó reglamento de construcción, se hicieron mapas sismológicos, hay alarma sísmica, es decir, el camino ha sido largo, pero es un cambio sustancial el riesgo que corre la Ciudad de México y el terremoto del 2017 fue mucho más pequeño en el impacto que el de 85, ahora están apareciendo sismos raros con epicentros en la propia Ciudad de México, que la verdad creo que deberíamos de profundizar de qué se trata, porque esto suena raro en esto.

Pero es un ejemplo de una colaboración pública privada, inclusive con organizaciones académicas en donde se logró mitigar este riesgo de forma importante, cosa que no sucede hoy con la erupción del volcán Popocatepetl, y yo estoy por aquella zona; pues cuando se hizo algunos años había rutas de evacuación, las carreteras estaban bien hechas, hoy es un desastre la zona, entonces si algo pasa va a ser un desastre eso.

Y voy hacia ese tema, Norma, tu pregunta. A mí me parece que uno vuelve a ser un tema económico, vuelve a ser un tema la mayoría de las viviendas aseguradas es porque tienen un crédito asegurado, un crédito hipotecario y no hemos encontrado los canales y los productos para llegar, a mí me parece que ahora la llegada de los seguros paramétricos es probable que en aquellas zonas de riesgos, especialmente de huracanes y cosas se pueda generar algo al respecto.

Yo creo que sigue siendo un tema y ahí es nuestro trabajo cultural de venta y de desarrollo de los canales adecuados y de los precios, puede ser que sean demasiado caros todavía la mayor parte de los seguros y, claro, siempre es el huevo o la gallina, pues son pocas casas aseguradas o muy caros, si fuera más seguro sería más barato.

Y quisiera terminar diciendo, recordar que nuestra labor y que hacemos todos los días tiene que ver con cómo bajamos esa brecha y lo hacemos a través de todas las acciones, una de ellas muy importante que produce una gran brecha es el Estado de derecho y batallamos todos los días desde las partes fiscales hasta los dictámenes de un juez en algún estado de la República que tiene vicios muy raros.

Y esa lucha del estado de derecho más todo lo que hacemos, hay que recordar que lo hacemos, sí, la rentabilidad del negocio, pero sobre todo por el bien de la mutualidad, por el bien de que no incrementemos los precios más allá.

Y no había yo escuchado el dato de Manuel, pero me parece que el mensaje también es muy claro que nos da, tenemos que hacer una labor de cabildeo para cambiar las políticas públicas y a lo mejor hay que ponerle un número, Juan Patricio, Norma Alicia, pues duplicar, pasar del 4 al 10 por ciento, que sería buscarlo, y tenemos que pensar que los gobiernos cambian pero la industria aseguradora se mantiene a través del tiempo, tenemos que encontrar maneras diferentes de hacer las cosas.

**Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Muy interesante, realmente yo creo que tenemos un gran trabajo por desarrollar y ahora que mencionabas esto, Lalo, habría que ponerle un número.

Recuerdo un estudio de MAPFRE Economics en donde mencionabas, Manuel, que para cerrar la brecha de aseguramiento en México teníamos que crecer un número determinado de años a una tasa, ¿tienes los datos más o menos o quieres que yo medio lo diga? Porque también lo dije, digo, era como de memoria, pero estamos hablando de tasas cercanas, eran superiores al 10 por ciento nominal, 10 por ciento nominal y decías que con eso se cerraba la brecha de aseguramiento en 30 años o en 10 años, en 10 años.

Ese es el tamaño del esfuerzo que tendríamos que hacer, arriba del 10 por ciento sostenido 10 años y, bueno, es algo similar a lo que propone Lalo, hay que ponerle un número y habría que ver cómo le hacemos para ir teniendo como pequeños logros.

Sí, sí, por favor, por favor.

**Manuel Aguilera Verduzco:** Nada más sobre ese punto, efectivamente, esa estimación lo que hacía era un poco plantear cuál sería la tasa de crecimiento necesaria para en 10 años cerrar la brecha que determinaríamos entonces, nuestro último estudio es del 2022, en septiembre sacamos el nuevo, pero bueno, con ese dato es correcto lo que dices.

Sin embargo, digamos, que esa es una parte de la historia porque lo que eso te permitirá si creces a esas tasas, es consumir la brecha que se calculó entonces, pero como decíamos hace un momento, la brecha sigue creciendo con la característica de un mercado como el mexicano, como ocurre en el mercado mexicano la brecha crece pero crece en general menos rápidamente de lo que crece la actividad aseguradora en el país y entonces, un poco, más bien, pensar más que en consumir la brecha en un proceso de convergencia a un nivel mínimo de brecha que sea compatible con la actividad social, que es un poco como el ejemplo que a los sectores les ha de encantar de la paradoja de Aquiles y la Tortuga, o sea, nunca te vas a acabar de consumir la brecha, pero sí te vas acercando cada vez más y más y ese periodo de convergencia en ausencia de políticas públicas es más o menos de 22 años.

En 22 años, con la dinámica histórica del sector asegurador se podría alcanzar esa convergencia, con la existencia de políticas públicas o mejor dicho del sector del, el seguro como un instrumento de política pública ese periodo podría, por supuesto, acortarse.

**Norma Alicia Rosas:** Muchísimas gracias.

Creo que ya se me está acabando el tiempo, ¿verdad? María Luisa, no sé, a lo mejor lo que podríamos pedirle a nuestros expositores es algún comentario final que quisieran hacer sobre el tema.

**Dave Snyder:** Sí, primero que nada quiero agradecerle a AMIS por este panel, yo creo que estas son preguntas difíciles y AMIS siempre tiene la iniciativa para plantear estas preguntas difíciles. Y eso es algo que le aplaudo.

Gracias a todos los que están en este recinto por compartir su conocimiento. Creo que hemos estado compartiendo buenas anécdotas y creo que la conclusión es que necesitamos más colaboración entre las aseguradoras y el gobierno, el sector privado también para ofrecer los productos que el cliente merece.

Gracias.

**Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Lalo.

**Eduardo Silva Pylypciow:** ...las brechas, pero la verdad es una enorme oportunidad y es un privilegio trabajar en un sector que tiene tanto por hacer y que hace tanto bien a la sociedad.

Entonces creo que mi mensaje sería sigamos trabajando, sigamos trabajando duro y yo creo que además como lo hacemos, compitiendo fuerte y compitiendo sólido es lo que nos hace crecer a todos.

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

Andrea.

**Andrea Keenan:** ...el mensaje de seguridad y esperanza, creo que tenemos que estar a la altura del reto.

Hay estudios que nos ayudan a entender cuáles son los problemas y las oportunidades que tenemos, y creo también que hay muchos negocios emocionantes que podemos llevar a cabo en un futuro para cerrar esta brecha.

**Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Gracias.

Manuel.

**Manuel Aguilera Verduzco:** Como Eduardo mencionó...(Inglés)

**Norma Alicia Rosas Rodríguez:** Muchísimas gracias.

Los invito, por favor, a que les demos un aplauso.

Creo que nos dejan pensando mucho y mil gracias.

**Presentador:** Muchas gracias a nuestros panelistas.

Y ahora le pedimos, por favor, a la Directora General de AMIS, a Norma Alicia Rosas, que haga entrega de estos reconocimientos, de esos obsequios por su participación a nuestros panelistas.

Así que muchas gracias, con esto a Manuel Aguilera, Andrea Keenan, Eduardo Silva y a Dave Snyder. Les despedimos con un fuerte aplauso, por favor.

- - -o0o- - -