

**Ciudad de México, 10 de abril de 2024.**

**Versión estenográfica de la Sesión Especializada *Panorama de Riesgos Cambiante*, durante el segundo día de actividades de la 33 Convención de Aseguradores AMIS “Asegurando un Mundo en Transformación”, llevada a cabo en la sede Expo Santa Fe.**

**Miguel de la Garza:** Muy buen día a todos. Bienvenidos.

Qué bueno que nos acompañan, yo estoy igual de emocionado que ustedes. Si no me conocen, mi nombre es Miguel de la Garza, estoy en el área de Finanzas, Riesgos y Función Actuarial en AMIS.

Nada más para recordarles que al final de cada presentación va a haber un espacio para preguntas y respuestas, y esto lo pueden hacer levantando su mano o también les vamos a compartir algunas tarjetas también para que nos la puedan compartir.

Bueno, vamos a dar inicio a nuestra ronda de conferencias y aquí invito a mis amigos, Alejandra Bautista quien es representante de la oficina de Hannover Re y también a Max Kückemanns, quien es representante de la oficina de Munich Re.

Ellos nos van a presentar una conferencia titulada “Panorama de Riesgos Cambiante”.

Max, Ale, bienvenidos.

Adelante, muchas gracias.

**Max Kückemanns:** Muchas gracias.

En primer lugar, buenos días a todos, empezamos. Para mí es la primera vez que hablo así donde no se escucha uno que habla y aparentemente funciona. Muy bien.

Buenos días a todos, bienvenidos a nuestro panel, pero es un minipanel, creo que es más un diálogo, Alejandra ¿no? Entre tú y yo y juntos vamos a ver un tema, pero me falta aquí la presentación, me falta la lámina, los colegas aquí de Tecnología todavía no pusieron...

Hola, hola.

**Alejandra Bautista:** No te preocupes, ahorita seguramente te lo ponen.

**Max Kückemanns:** Nuestro tema...

Miguel, quizás puedas echar una mirada para que pongan la presentación.

Que no duerman, es muy temprano.

**Alejandra Bautista:** Nos dicen que sí escuchan, entonces, más bien, tú no escuchas. Usar los audífonos.

**Max Kückemanns:** Muy bien, ahora estamos.

La presentación de nuestro diálogo de nuestro panel es un intercambio sobre panorama de riesgos cambiantes, eso va muy bien con el moto de este año de AMIS también en la Convención, asegurando un mundo en transformación. Ahí vemos un poco desde la perspectiva del reaseguro.

En primer lugar, Juan, me da gusto verte aquí. Mis felicitaciones a AMIS por la excelente organización, el contenido de las charlas y sobre todo al equipo tuyo y de Norma que realmente hacen todo para que esto funcione de forma excelente y muchas gracias, obviamente, por la invitación de Alejandra y mía para ser parte en esta Convención y en este diálogo.

La gran pregunta es ¿por qué Alejandra y yo van a poder entrar? Vas a preguntar: “Oye, esos dos, ¿para qué estos dos?” Creo que son dos perspectivas, por un lado, somos representantes junto con otros colegas y Paco Díaz de Swiss Re, no sé si lo veo aquí en este momento, en el Comité de Reaseguro que tenemos también nuestra posición dentro de AMIS.

Por otro lado, cuando se dio ese tema pensábamos, Alejandra y yo, nos complementamos muy bien, porque ella puede profundizar mucho

sobre la perspectiva de estos riesgos por reaseguro de personas y yo puedo ampliar un poco sobre seguros de daños y sobre todo las renovaciones que vienen en junio-julio donde todos se dicen: “Oye, qué van a venir los de aseguradoras”, ¿no?

Pero por otro lado también, todo indica que Alejandra va a ser nuestra próxima Presidenta de Comité, o sea, me da gusto estar ya con la nueva Presidenta cuando se haga el cambio de la estafeta. Mi voto lo tienes, Alejandra, muy bien.

Hoy tenemos que cuidar mucho los tiempos porque nos dieron 20 minutos y cuando a empezamos a hablar, un alemán agarra el micrófono, siempre habla mucho, pero es sobre riesgos cambiantes y cuando veo riesgos cambiantes, para hacer un poco una introducción, hablamos también de riesgos para nuestros negocios y quiero referir como introducción a dos publicaciones, hay muchas publicaciones de eso en el mercado, pero dos que me gustaron mucho y una es de la empresa Allianz que también hace esas publicaciones y es muy rico y vale la pena bajarlo y leerlo porque realmente se muestran bien los porqués, etcétera.

En Allianz cuando lo vieron los *top five*, los *top five* de riesgos cambiantes o riesgos que preocupan, en general, en nuestro sector, a nuestra industria y todo eso, es el tema *saving* es en primer lugar, esto un par de años antes no había y después ya viene introducción de negocios, catástrofes que vamos a hablar hoy también, cambios en legislación, cambios en el macroescenario y obviamente lo económico y ahí en lo económico también se destaca inflación y tasa de intereses, es un tema muy relevante también para la perspectiva del reaseguro.

El otro estudio que también muy destacado y lo hacen muy bien, es de la empresa AON, que todos conocemos, hacen lo mismo y fíjense, más o menos coinciden los *tops five*, pero AON, en lo de AON ya pusieron algo nuevo en medio que es el segundo es *retain top talent*, es un tema muy relevante para nosotros y sobre todo con el cambio generacional nosotros todos tenemos ya experiencia avanzada, pero la indicación de la generation Y, generation Z es un tema para nuestras empresas, pero los demás coinciden y para nuestro diálogo, Alejandra

y yo hicimos un poco nuestro propio mapa que vamos a dejar aquí como de fondo, no lo vamos a leer, pero vamos a dialogar sobre esto.

Para que yo no quite más tiempo tuyo, también Alejandra, quiero empezar con una pregunta, de estos riesgos que hemos hablado y nos hemos preparado entre giros políticos, climáticos, económicos y otros, ¿cuáles consideras tú que tendrán mayor impacto en el seguro de personas?

**Alejandra Bautista:** Bueno, Max, muchísimas gracias.

La verdad cuando me invitaste a subir aquí al escenario contigo, se me hizo una fabulosa idea el estar combinando precisamente las preocupaciones de parte de los reaseguradores y compartirlos precisamente en este foro.

Max, ¿sí me escuchas?

**Max Kückemanns:** Sí, sí.

**Alejandra Bautista:** Bueno, básicamente, creo que Max hizo una gran, gran investigación en esta parte donde enlistó cada uno de los riesgos que hoy por hoy nos están preocupando tanto de la parte de personas, como de la parte de daños.

Si nosotros hubiéramos visto esta lista hace algunos años, seguramente habría muchos de ellos que no hubieran aparecido y seguramente en los próximos años veremos incorporarse muchísimos más.

Hemos hablado durante la Convención de cómo puede impactar o más bien que hemos enfocado nuestras preocupaciones a la parte del cambio climático. Y creo que, de hecho, son de las preguntas que te voy a seguir haciendo sobre el cambio climático y qué implicaciones tendrá esto.

Pero, yo recuerdo que hace algunos años hablé con mi CEO en Alemania y le preguntaba o más bien le decía que a mí me preocupaba mucho el cambio climático en la parte de personas.

Él volteaba, y de hecho, algunos de ustedes estuvieron ayer en la reunión o más bien en la conferencia donde estuvo mi colega Gaby con Pedro y hablaban también de esa migración de bichos.

Entonces, ¿qué es lo que está sucediendo con el cambio climático y por qué me está preocupando también en la parte de vida y de salud? Les puedo hacer en un resumen, muy rápido, el cambio climático me está afectando, decía hace rato, hasta me estaba burlando porque ahora, antes no me picaban los bichos y ahora ya entré a la edad en la que ya, ahora empiezan a haber cosas que antes no había, como que me están empezando a picar los bichos y ¿qué está sucediendo? Por decir, la semana pasada se publicó por la Secretaría de Salud que, de un año al otro, o sea, el dengue se ha incrementado un 600 por ciento y en lugares donde no se había presentado.

Entonces, la primera pregunta que podríamos hacernos, es que si estamos preparados precisamente para esta migración de insectos o migración de enfermedades. Ustedes están vacunados, tenemos una cartilla de vacunación y hoy por hoy nos preguntaríamos si esa cartilla de vacunación está acorde con los riesgos cambiantes. La primera pregunta.

Entonces, el cambio climático sí tiene afectación porque va a cambiar las cadenas alimenticias y eso significa que seguramente vamos a comer diferente. Entonces, sí me preocupa el cambio climático en la parte de *life and health*, definitivamente.

Otro punto que me llama la atención es el envejecimiento, el envejecimiento de la población. Hemos hablado de una esperanza mayor de vida. Para el 2050 se estima que uno de cada seis personas seremos mayores de 65 años, es decir, casi el 17 por ciento de la población mundial seremos mayor de 65 años y hoy, ¿cuántos somos? El 10 por ciento.

Y ustedes dirían, y eso ¿por qué le preocupa a Alejandra o por qué les preocupa a los reaseguradores? Hoy tenemos edades de aceptación de 18, lo más común es de 18 a 70 años y algunos productos ya empezaron, pero definitivamente no tenemos como productos que van enfocados a ese tipo de población.

También se ha pensionado mucho el tema de pensiones, ¿cómo va a impactar? Pero finalmente, en el 2050 tendremos una población que nos va a demandar servicios de salud, van a incrementar los temas de salud mental como el Alzheimer, como algunas otras enfermedades, entonces tendríamos que estar a lo mejor desarrollando esos productos.

¿Cómo vamos de tiempo? Vamos bien.

**Max Kückemanns:** Creo que bien.

**Alejandra Bautista:** La otra cosa que también me llega a preocupar, obviamente, es todo el tema de inclusión, diversidad e innovación. También lo hemos estado comentando, entonces, ahí lo que me preocupa, sobre todo, es que la innovación en la parte médica la podremos dividir y si no, Gaby, me dices que no, pero la podríamos dividir en la parte de los medicamentos y en la parte de las pruebas de laboratorio y todos los aparatos que estamos teniendo.

Hoy por hoy en la parte de salud estamos teniendo siniestros o antes de COVID decíamos que no había siniestros que pudieran tener un millón de dólares, hoy estamos pagando vacunas que están costando dos millones de dólares y la FDA aprobó hace dos semanas un nuevo medicamento que también está alrededor de ese monto. Entonces, ¿qué implicaciones tendríamos que tener en la parte de salud? Esa parte de innovación.

Luego, estamos viendo también un incremento en el número de casos de cáncer y están haciendo estudios, por decir, las biopsias líquidas que están afectando precisamente los diagnósticos.

Entonces, este tema da para mucho de qué hablar, seguramente tendremos que hablarlo en el Comité de Reaseguro próximamente, pero bueno.

Max, a mí lo que me gustaría también preguntarte es, ya que hiciste toda esta lista que hoy por hoy puede ser finita, pero seguramente va a ir cambiando y que estamos en México y en México hemos pasado en muy corto tiempo por tres eventos que podríamos decir grandes, llámese el terremoto en el 2017, la pandemia 2019 y ahora Otis, yo

creo que estamos aquí, precisamente, la preocupación es ¿qué va a pasar con nuestros contratos de reaseguro?, ¿qué es lo que va a hacer?, ¿cuáles son las expectativas?

**Max Kückemanns:** Gracias, Alejandra, por esta pregunta sencilla, pero va a ser un desafío ahora de brinco de bichos a los contratos de reaseguro en daños, pero si vemos, si vemos el mapa también de estos riesgos, estos riesgos cambiantes, yo me voy a concentrar y a enfocar también en algunos para no extender demasiado, pero obviamente, el tema cambio climático nos preocupa muchísimo en la perspectiva de daños de los reaseguradoras, daños sin tanto autos, porque aquí en México siempre daños y autos es en conjunto, pero autos tiene también un pedacito en esto.

Relacionado con lo económico, con la inflación, tasas de intereses, etcétera, etcétera, porque al final de todo esto hay una cierta correlación, pero los riesgos catastróficos donde está la mayor demanda en reaseguro, o sea, por las carteras, los portafolios, a través de contratos o los riesgos facultativos, estos también traen el mayor recaudamiento de capacidades y cúmulos y lo que vivimos ahora en México con el peso está muy fuerte, estamos muy felices para viajar porque las monedas de Estados Unidos son más baratas, oigo también muy moderado, pero no todo es fiesta, no todo es fiesta porque los cúmulos suben con los aumentos de las sumas aseguradas y el peso fuerte es un tema de cúmulos, o sea, también las aseguradoras piden mayor crecimiento y, ¿ahora qué hacemos nosotros los reaseguradores? Obviamente, es nuestra intención acompañar el crecimiento de nuestros socios de largo plazo a estos aumentos, pero también tuvimos el efecto de Otis, no es así que todo es maravilla, también tuvimos siniestros, ahora ustedes pueden decir: "Okey, pero Otis es (...), es *pricing* en los módulos, sí, es *pricing* pero tan rápido categoría 5 y ¿tantos siniestros era *pricing*? ¿es algo que puede volver a pasar?, ¿es algo que fue excepcional? Todo eso son preguntas que obviamente a todos nosotros incluyendo la cadena de valor de reaseguro nos preocupa.

Miren, solo en México Otis en una rapidez categoría 5, hasta que se está gestionando si categoría 5 o todavía alcanza para medir los huracanes. El daño económico entre 12 y 15 BI más o menos en dólares, el asegurado al inicio fue medio, todo mundo se asustó, fue

dentro de cuatro billones, pero la realidad que hoy vemos de AMIS, AMIS siempre hace un muy buen levantamiento y lo distribuye cada dos semanas, más o menos estamos más en dólares 2.2, te pone como BI esa tasa de cambio, la de octubre o la de ahora.

Pero después, hace dos, tres días vino también el mensaje el ciclo, cambio de ciclo, La Niña, El Niño y la época de huracanes, esto obviamente un reasegurador lee con mucha atención.

Y la temporada 2024 también dicen que va a ser superior al promedio de los últimos años, de los últimos 30 años, o sea, más intensos, más rápidos, ¿no?

Relacionando con la tasa de inflación y los intereses, reaseguro de daños, riesgos catastróficos al final es manejo de volatilidad, es nada más. Nosotros asumimos parte de balance de las aseguradoras en portafolios y somos un respaldo contra volatilidades para nuestros socios y para las aseguradoras.

En Estados Unidos hoy salió la tasa de inflación que era un poco más alta que se esperaba más 3.4, con eso más probable la FED no va a bajar las tasas de intereses. O sea, tú vas a Estados Unidos y pones tu dinero y recibes 4 o 5 por ciento sobre el riesgo de Estados Unidos. Quiere Trump no tienes que pagar a un accionista cuando manejas volatilidades teniendo un registro vial y teniendo un pronóstico más volátil, o sea, con eso, respondiendo tu pregunta y todo eso no es un contexto para decir va a aumentar equis el precio del reaseguro pero se mantiene en niveles que estamos hoy viendo y con ajustes de acuerdo a la siniestralidad y *risk* (...) de acuerdo también al crecimiento por la demanda de cúmulos. Estos van a ser las principales miradas a nivel de precio para las renovaciones junio y julio.

El otro, no todo es precio, hay *storms* en conditions, la CI es conditions, también estamos mirando algunos temas y los grandes temas para esta renovación más o menos en los riesgos cambiantes es tema de coaseguro porque también otros mostró para los reaseguradores, el gran efecto fue el coaseguro y somos un poco culpables nosotros propios. Yo conozco esa discusión ya 35 años, en los años más blandos también se ablandan las condiciones y ahí el



coaseguro, el límite tanto de coaseguro se bajó un poco y el gran efecto en el daño de otros es por coaseguro, o sea, ahí hay que encontrar un buen equilibrio para ajustar esto.

El otro tema también es RSCC, ahí hay un muy buen trabajo en conjunto con AMIS que realmente se ve los temas (...) para ver cómo se manejan esos riesgos y que ya no sea gratis, que sea limitado o con tasas adecuadas.

El tercer punto y lo hablé también otro día con la Comisión, para ellos también a nivel gobierno se le levante el ESG pero del ESG el E en qué tipo de environment risk tenemos en el portafolio porque ya en algunas ocasiones el I también es un tema *reputational*, reputacional cómo lo aseguras o si lo puedes asegurar.

Yo creo que, Alejandra, en esta pregunta que me hiciste quería ampliar un poco, pero estas son las discusiones que vamos a tener en junio o julio y ya han sido discutido con los socios que renovaron sus contratos en enero y ahora en abril, también habían renovaciones en abril y cuando veo a mi colega Jon, aquí responsable del área facultativa en nuestra empresa, también para él no son fechas de renovaciones, para él es renovación diaria, renovación mensual el año anterior, pero son los mismos tres temas que también sirven facultativos en el mercado de daños.

Creo que, Alejandra, con eso respondí un poco tu pregunta.

Ahora, mi pregunta es, ¿cómo vamos con los tiempos? Todavía no recibí señales.

**Alejandra Bautista:** Creo que ya nada más tenemos cinco minutos, creo, es correcto.

**Max Kückemanns:** Ah, perfecto, pero vamos bien en nuestro diálogo.

**Alejandra Bautista:** Nos van a apagar la luz, pero está bien.

**Max Kückemanns:** Ahora te devuelvo a ti la pregunta.

Qué consideras, ¿qué necesidades de nuestros clientes han cambiado de estos riesgos o se siguen más o menos de la misma manera? Crees que cambiará la suscripción de riesgos teniendo conocimientos más profundos y ya sabiendo que en el futuro hay temas para resolver, ¿cuál es tu opinión al respecto?

**Alejandra Bautista:** Casi, casi te podría dar la pregunta a ti, ¿verdad, Gaby?

Bueno, yo creo que los..., a lo mejor voy a ser un poco controversial, pero yo creería que los clientes al final no es que hayan cambiado sus preocupaciones, al final los clientes o cada uno de nosotros lo que más nos preocupa es proteger nuestro capital, ¿sí? A la compañía de seguros lo que más le preocupa es que estos riesgos afecten su capital, ¿de acuerdo? La manera en que entregamos ese valor o ese respaldo de capital es seguramente lo que está cambiando y, de hecho, es lo que hemos estado platicando a lo largo de estos días que cómo le entregamos o cómo llegamos a esas personas adultas mayores o cómo les hablamos a estas personas jóvenes para incluirlos a la parte del seguro.

Les voy a compartir algo. La parte de salud mental, la parte de salud mental que hoy por hoy es un tema que estamos colocando muy a la mesa, yo la verdad es que le pregunté, sobre todo, a una farmacia que en COVID-19 impulsó la parte de salud mental, hizo una rama en esa farmacia de dar consultas vía telemedicina y me llamó la atención cuando le pregunté cuántas estaba dando al mes. Si yo les preguntara que me dieran un estimado, no me alcanza el tiempo para hacer la dinámica y se las voy a contestar. Estaban dando 140 mil consultas al mes vía telemedicina.

Entonces, ¿qué es lo que está hablando de eso? Que finalmente vemos una tendencia a la mejor a incluir nuevos riesgos a estos.

Entonces, ¿si va a tener un impacto en la suscripción? Definitivamente sí, o sea, definitivamente vamos a tener que empezar a lo mejor a mirar otras cosas. Ayer platicaba también con un cliente que me decía: “oye, estamos teniendo una generación de jóvenes que ya no están teniendo hijos, pero que les preocupa el que no tengan esa seguridad

económica si les llegara a faltar algo, me refiero si se llegaran a invalidar o si tuvieran una enfermedad.

Entonces, ¿qué va a suceder con esas personas que le tenemos que entregar un valor agregado? O como decía Brayan, es hoy por hoy es, o le decía a Salvador ayer, las personas nos hemos vuelto un market, un marketplace, entonces, tendríamos que empezar a hacer ese desafío de cómo proteger ese capital de estos precisamente, de estos riesgos cambiantes.

Y creo que ya tenemos que concluir, así que creo que te dejo las conclusiones porque creo que nada más nos están dando dos minutos.

**Max Kückemanns:** Dos minutos, perfecto.

Yo creo que también puedo decir y confirmar todo lo que dices en el sentido que para daños también va a afectar la suscripción, lógico, ¿no? Si veo aquí los colegas representantes de las aseguradoras, pero están conscientes, eso es, eso es creo que lo positivo.

En conclusión lo pensé y realmente estamos en un ciclo de cuidar esas cosas y no sé si todos pueden leer abajo, pero al final es muy sencillo, tenemos que hacer bien nuestra industria, tenemos que amarrar las mangas y simplemente disciplina en la suscripción en los gastos o costos y el manejo profesional de ciclo para tener resiliencia el próximo ciclo, porque les recuerdo que son ciclos y en algún momento el tema de intereses, etcétera, cambia y que no caemos en lo mismo del pasado, que tengamos la resiliencia en nuestra industria, nuestro negocio, nuestra suscripción y nuestra disciplina, eso para mí es la conclusión que viene en dónde tenemos que enfocar en los próximos años.

**Alejandra Bautista:** Gracias, Max.

**Max Kückemanns:** Muchísimas gracias por atendernos.

Pero yo entendí que también hay opción de preguntas, no sé cómo lo manejas ahora.

**Miguel de la Garza:** Perfecto. Ale, Max, muchísimas gracias por esta charla tan interesante y vamos a pasar el espacio a preguntas y respuestas.

¿Alguien aquí en el foro tiene alguna pregunta para nuestros expositores?

Tenemos espacio para uno o dos.

**Pregunta:** La duda es, cuando se refieren a disciplina en la suscripción, a mí me suena un poco a ser un poco estrictos o no sé si puedan abonar un poquito más a qué se refieren porque precisamente venimos de pláticas donde queremos incluir algunos riesgos que no estamos previendo y que queremos también llegar a más población, entonces, ¿qué tanto la disciplina?, ¿a qué nos referimos en ese sentido?

**Max Kückemanns:** ¿Tú escuchaste la pregunta?

**Alejandra Bautista:** Sí.

**Max Kückemanns:** ¿Te gustaría tener una respuesta dividida más respecto a reaseguro de personas o de daños?

**Pregunta:** Yo soy de daños, me interesaría más de daños, pero creo que es interesante de ambos lados.

**Max Kückemanns:** Empiezo yo. Gracias por tu pregunta.

Una cosa no quita la otra, disciplina para mí no significa que no queremos introducir nuevos riesgos o nuevas o alcanzar mayor integración de la población, pero yo diría con disciplina para mí que lo manejamos con ojos abiertos, conociendo el contexto, conociendo las tendencias, el tema de los riesgos climáticos, inflación y otros que también y creo que es más la consciencia de que eso tiene que ver también dentro de la inclusión de nuevos riesgos, todos estamos entrelazados y nosotros también trabajamos mucho en el tema de cyber, ¿no? Digo hay mucha incertidumbre, pero igual avanzamos y lo hacemos, pero hay que ser consciente de todo lo que puede pasar.

Lo que no puede pasar es que cerremos los ojos y tipo, ah, no va a pasar nada y conocemos cómo somos un poco en América Latina a pesar con mi acento alemán, pero yo también tengo experiencia aquí, pero yo me refiero un poco a eso.

No quiero, el mensaje sería equivocado si la percepción es, ellos no quieren incluir nuevas opciones, eso no es, pero hacerlo bien y discutirlo con el reasegurador, sentarse en una mesa con lápiz y papel, hoy es más computadora, lógico, y lap top, pero evaluar bien qué se puede hacer y estamos dispuestos a abrirnos a nuevos campos, hasta traemos nuevos campos también a los mercados.

No sé si podría corregir un poco la percepción ahí.

**Pregunta:** Sí, sí, está bien.

**Alejandra Bautista:** Yo lo único que podría agregar o remarcar es lo que dijo Max, disciplina, definitivamente lo que estamos viendo en la parte de personas es que nos tenemos que abrir a nuevos riesgos o más bien que nuevos riesgos a no ser, te lo voy a poner muy simple. Costa Rica, Costa Rica dice: “Tú no puedes colocar edades de aceptación” entonces, hoy por hoy en Costa Rica tenemos que estar haciendo suscripción hasta personas si tienen 90-100 años, las tenemos que aceptar.

El chiste es tener la disciplina en la suscripción y saber realmente qué estamos suscribiendo, o sea, saber cuál es el riesgo que esa persona en la parte de personas representa y estar consciente que estás asumiendo ese riesgo y a su vez colocar el *pricing* adecuado.

**Pregunta:** Gracias, gracias.

**Max Kückemanns:** Y conversan con los reaseguradores porque al final estamos todos en la misma cadena de valor y los reaseguradores tienen experiencia internacional y están interesados en desarrollarse en las plazas locales también. O sea, también es una invitación de dialogar sobre esta tendencia en conjunto para que no haya sorpresas después.

**Pregunta:** Gracias.

**Miguel de la Garza:** Muchas gracias.

Tenemos espacio para una última pregunta.

**Pregunta:** Muchas felicidades, Alejandra, por supuesto y Max por la plática muy interesante, en lo que es disciplina es una palabra y suscripción tiene un gran mensaje, es información, información para tomar decisiones.

Pero la pregunta es, en riesgo de cyber risk que ahora está ayudando a ese riesgo a los maleantes, la inteligencia artificial, ¿cómo los reaseguradores ven la inteligencia artificial respecto a cyber risk?

**Max Kückemanns:** La inteligencia artificial no se limita a cyber risk, pero en cyber risk es muy relevante y no soy especialista en cyber risk, pero sí desarrollamos cosas.

Me encantó ayer la presentación de Google Cars, primero pensé, es americano, pero era alemán por curiosidad, pero sí, el tema de artificial intelligence creo que hoy no sabemos a 100 por ciento qué va a traer, pero en el desarrollo de cyber sí lo usamos y en qué contexto, en qué profundidad lo tendría que preguntar más en detalle y te doy un feedback.

Yo sinceramente ahora no lo sé bien, pero sí se usa, pero en otras ramas también, lo que vimos ayer, ¿no? Él dijo los cinco campos y uno piensa artificial intelligence es muy rápida, ah, analiza este riesgo, evaluación de riesgo, esas cosas, pero de repente ahí aprendí también por la adquisición de negocios, por la promoción de negocios se usa y eso se va a desarrollar más.

**Alejandra Bautista:** Ese no es mi ramo, tú lo sabes bien, lo único que te puedo compartir es que sé que a partir, o sea, en Hannover es una preocupación sumamente relevante, tan es así que el 1º de abril de este año se abrió un área específica para todo lo que es cyber, o sea, es decir, desde hace tiempo ya lo veníamos asegurando, ya lo veníamos viendo, pero hoy por hoy se ha formado un área específica para llevar solamente esos riesgos.

**Max Kückemanns:** Buena pregunta.

Al fondo todavía hay una mano.

**Alejandra Bautista:** Crisóforo.

**Max Kückemanns:** Con cinco mostrando que sí es relevante, quiere hablar.

**Miguel de la Garza:** Adelante, Cris.

**Pregunta:** Voy a ser breve. Alejandra, comentabas que hay una tendencia donde las nuevas generaciones no desean tener hijos.

**Alejandra Bautista:** No te escuché. Me quedé hasta las nuevas generaciones...

**Pregunta:** Las nuevas generaciones tienen la tendencia a no tener hijos o tener menos hijos.

**Alejandra Bautista:** Ajá, o perros.

**Pregunta:** O perros, pero el tema, la motivación más importante del seguro de vida es dejar un patrimonio a los hijos, ¿prevés que esta tendencia termine por matar al seguro de vida?

**Alejandra Bautista:** Bueno, es que así no lo enseñaron en la escuela de actuaría, pero ayer que estaba platicando con un cliente, lo que me estaba diciendo o me estaba compartiendo sus pensamientos, es que esta persona tiene 40 o 45 años, decidió ya no tener hijos, pero ahí lo que, o a esta persona lo que le preocuparía es, ¿qué va a pasar si yo tengo una invalidez?, ¿quién me va a cuidar?, ¿quién se va a hacer cargo de mí? O, en mi caso, yo te diría, a mí lo que me preocuparía sería llegar a mi vejez y no tener el suficiente capital para que alguien pudiera cuidarme, tener una enfermera en casa, o sea, a lo mejor me van y me depositan en un asilo, pero me gustaría más tener la seguridad económica de poder pagar una casa de estancia donde pudiera estar cómodamente y hasta a lo mejor hacer amigos.

Entonces, los jóvenes hoy por hoy están pensando más en no precisamente como nosotros pensábamos los grupos familiares en que era el esposo y los hijos y que había los abuelitos, hoy por hoy estamos viendo una tendencia a que hay más gente que ha decidido estar sola y que sí tiene un interés asegurable real, pero sobre su persona.

**Intervención:** (Fuera de micrófono, inaudible)

**Alejandra Bautista:** Es correcto, es correcto.

Lo que Crisóforo dijo que es finalmente cuando habíamos formalizado o cuando estábamos pensando en los seguros de vida era como un tema de protección hacia nuestros hijos, por decir, los seguros educacionales, la educación, si nosotros llegamos a faltar, --ya ves, ya me apagaron la luz— si nosotros llegáramos a faltar, pues que nuestros hijos pudieran tener una educación, que si nosotros por cualquier cosa fallecemos al menos nuestro, la parte económica de nuestras familias esté resguardada, pero si hoy ya no somos un grupo familiar porque somos solteros --ya me apagaron la luz— lo siento.

**Max Kückemanns:** Gracias, Presidenta.

**Miguel de la Garza:** Gracias Ale, Max, gracias a todos.

--ooOoo--