

20321
12



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLÁN"

SEGUROS DOTALES COMO INSTRUMENTOS DE INVERSIÓN

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
(SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR)
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

ACTUARIO

PRESENTA:

CARLOS COLIN MORENO

ASESORA: ACT. LUZ MARÍA LAVÍN ALANÍS



CAMPUS ACATLÁN

NAUCALPAN. EDO. DE MÉXICO.

MAYO. 2003.

A



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*Agradezco a Dios
por brindarme la oportunidad de estar vivo.*

*a mis Padres por haberme dado lo más importante, la vida ,
y apoyarme incondicionalmente
en todas y cada una de mis decisiones.*

B



CONTENIDO	I
INTRODUCCIÓN	III
CAPITULO I. ANTECEDENTES GENERALES DEL SEGURO DE VIDA Y LA CULTURA DEL AHORRO.	1
1.1. Antecedentes históricos del seguro.	1
1.2. El Sector Asegurador y tipos de operaciones.	7
1.2.1. Mercado actual.	8
1.2.2. Marco legal.	12
1.3. Contrato de seguro.	13
1.3.1. Derechos y obligaciones.	15
1.4. El seguro de vida.	16
1.5. Clasificación y tipos de planes.	18
1.5.1. Seguros temporales.	19
1.5.2. Seguros ordinarios.	20
1.5.3. Seguros dotales.	22
1.5.4. Beneficios adicionales.	25
1.6. Cultura del ahorro en México.	25
1.6.1. El ahorro.	26
1.6.2. La importancia de ahorrar o invertir para la generación del patrimonio.	27
Conclusiones.	31
Bibliografía y fuentes de consulta.	32
CAPÍTULO 2. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO: SEGUROS DOTALES E INVERSIONES BANCARIAS.	33
2.1. El seguro dotal como instrumento de inversión.	33
2.2. Planeación estratégica: análisis de ambiente y de recursos.	36



2.2.1. Planeación estratégica.	37
2.2.2. Análisis de factores internos y externos: FODA	38
2.3. Comportamiento del seguro dotal.	40
2.3.1. Comportamiento de productos de la banca comercial.	42
2.4. Definición y confección de metas.	47
2.5. Factores de riesgo que influyen en las inversiones.	47
2.5.1. Clasificación de las instituciones de ahorro e inversión.	51
Conclusiones.	53
Bibliografía y fuentes de consulta.	54
CAPITULO 3. EVALUACION DE RESULTADOS Y TENDENCIAS.	55
3.1. Análisis económico y financiero del seguro dotal.	55
3.2. El seguro dotal como un producto de inversión.	59
3.3. Factores que favorecen y afectan el ahorro individual.	61
3.4. Determinación del porcentaje del ingreso mensual a invertir para obtener un ahorro óptimo.	62
3.5. Situación actual de los seguros dotales e inversiones bancarias.	65
3.6. Análisis y evaluación de resultados.	66
3.6.1. Pólizas de seguro dotal mixto.	67
3.7. Impacto financiero de las contingencias actuales.	71
3.8. Planteamiento de escenarios.	72
Conclusiones.	79
Bibliografía y fuentes de consulta.	80
CONCLUSIONES GENERALES.	81
GLOSARIO.	85
BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE CONSULTA.	86

INTRODUCCION

Desde sus orígenes, el seguro ha buscado la compensación de las pérdidas económicas y la protección en casos fortuitos. A la fecha los seguros de vida han cumplido esta finalidad mediante la capitalización de los productos de previsión, así el seguro, y no sólo los de vida, favorecen el equilibrio social mediante el restablecimiento de situaciones que se han deteriorado.

Las compañías de seguros disponen de un amplio abanico de productos para satisfacer los requerimientos de un espectro de clientes igualmente grande: personas físicas o morales, hombres o mujeres, empresarios u obreros, niños o ancianos, enfermos o futuros padres, fábricas o comercios; para cada etapa de la vida de una persona, satisfacer un anhelo, asegurar la salud y la educación de los hijos o disponer de un mecanismo para resarcir daños, hay un producto específico.

La gran mayoría de las personas que realizan algún tipo de ahorro o inversión, destinan sus ahorros a los productos tradicionales de las instituciones bancarias, sin embargo, la competitividad entre instituciones y la demanda de productos atractivos, ha generado que las compañías de seguros creen productos competentes de ahorro e inversión que permitan la captación de recursos de lahorradores e inversionistas.

El objetivo del presente trabajo es: analizar y evaluar los seguros dotales como una alternativa de inversión a mediano y largo plazo, con el propósito de considerarlos como una modalidad de inversión de doble beneficio de mediano y largo plazo ofrecida por el mercado asegurador y alternativo. Estos presentan una diferencia con respecto a las inversiones bancarias, ya que los seguros dotales son una opción atractiva ya que nos ofrecen beneficios: en caso de sobrevivencia y en caso de fallecimiento del asegurado o contratante. Actualmente este tipo de producto es prácticamente desconocido como una opción para invertir. Así, es importante conocer las características, ventajas y desventajas de los principales instrumentos que ofrece la banca comercial y compararlos con los que ofrece el mercado



asegurador, propiciando un crecimiento en demanda y comercialización de éstos productos, fomentando la cultura del ahorro y previsión.

El contenido del presente trabajo se encuentra dividido en tres capítulos. El primero presenta de manera general, una semblanza histórica del seguro, y más en particular, del seguro de vida en México, como se encuentra estructurado el sector asegurador mexicano en sus diferentes operaciones y ramos para posteriormente conocer a detalle las características y beneficios de los tipos de planes que se ofrecen en el ramo de vida. A finales de este capítulo, la importancia de generar un ahorro desde temprana edad, en donde se observa que la capacidad de ahorro de cada persona generalmente está vinculado a la etapa de vida en que ésta se encuentre.

En el segundo capítulo se desarrolla un análisis de las ventajas y desventajas que ofrecen los productos de inversión propuestos por las instituciones bancarias, y de los seguros de vida dotales que comercializa el mercado asegurador, enfocándonos principalmente a la liquidez y a los rendimientos de estos productos, con la finalidad de considerar a los seguros dotales como un instrumento atractivo de inversión. Mediante la planeación se realiza el análisis de los factores tanto internos como externos que influyen en la generación del ahorro a través de los seguros dotales.

Dentro del tercer capítulo, se desarrolla la evaluación de los resultados y tendencias mediante el análisis financiero de los seguros dotales. Además, se presenta un sencillo modelo con el cual se podrá determinar el porcentaje de ingreso mensual que es necesario designar al ahorro, para obtener en un tiempo determinado, un ahorro óptimo, lo que incentiva en la toma de conciencia e importancia de generar ahorro a temprana edad, es decir, no esperar que llegue la edad adulta para generar éste. Se finaliza dicho trabajo con el planteamiento de escenarios, los cuales enmarcan la situación actual y con ello se realizan proyecciones a futuro para el sector asegurador.

CAPÍTULO

1

ANTECEDENTES GENERALES DEL SEGURO DE VIDA Y LA CULTURA DEL AHORRO.

OBJETIVO: Describir a grandes rasgos, el desarrollo histórico del seguro, su clasificación, marco legal y características de los seguros dotales. Así mismo dar a conocer la importancia de la cultura del ahorro en la economía de las personas.

1.1. Antecedentes históricos del seguro.

La necesidad de asegurar es inherente al ser humano; los primeros indicios se remontan a la más lejana antigüedad, la cual se puede apreciar al leer sobre nuestros antepasados quienes buscaron reunirse en tribus para la defensa común, protegerse en cuevas, así como el cambio de actividad de la cacería por la agricultura y la ganadería. Una alternativa de solución es la de traspasar el riesgo a alguien económicamente más solvente como las aseguradoras.¹

¹ Empresa que asume o toma riesgos ajenos a cambio del pago de una prima.

PAGINACION DISCONTINUA



En la evolución de la humanidad han surgido diversas etapas en las que el seguro ha venido a transformarse hasta convertirse en lo que hoy en días se conoce como un seguro².

Los comerciantes en la antigüedad protegían sus intereses (mercancías, barcas, etc.), de la mejor manera que les era posible, hacían uso de la dispersión del riesgo. Por ejemplo, en China los mercaderes que realizaban su comercio a lo largo de los grandes ríos, procuraban no embarcar todas sus mercancías en una sola barca, para así evitar una pérdida total de la misma en caso de algún naufragio.

Cosas semejantes hacían los árabes, quienes nunca cargaban toda su mercancía sobre el lomo de un camello, ni enviaban ésta en una sola caravana.

La formación de pequeñas sociedades es uno de los primeros antecedentes, el cual se describe en un *Papiro Egipcio*, en donde se transcribe que existía lo que se conoce como *Caja de Ayuda Mutua*, constituida por los trabajadores que construyeron las pirámides, aproximadamente 4500 años antes de nuestra era.

Más tarde, 2250 años antes de Cristo, se observa que en Babilonia, las expediciones eran especialmente muy peligrosas por el bandidaje, lo cual dio origen a las nuevas

formas de protección, esto puede apreciarse en el *Código de Hammurabi*. Entre otras cosas provocó la creación de una Asociación que se encargaba de dar una nave a aquél que hubiese perdido la suya a causa de una tempestad y un nuevo asno al mercader que hubiese perdido el suyo.

La primer póliza de que se tiene noticia se elaboró en la ciudad de Génova, Italia, en el año de 1347. Este contrato no señala ni prima ni se habla de seguro, así tampoco se hace referencia específica a los riesgos de navegación, esto debido a que en esa

² Contrato por el que una persona o sociedad asume un riesgo que debe recaer sobre otra persona.



época las leyes *dogales*³, prohibían la estipulación de contratos de seguros. Sin embargo, en ese documento se resalta el espíritu del aseguramiento en el que por un riesgo previsible que puede significar una pérdida económica, una parte se compromete a indemnizar a la otra mediante una entrega determinada de dinero, tal como se estipula en el contrato de seguro actual.

Fue en la actividad marítima donde la actividad del seguro se desarrolla de modo más marcada y definida.

De manera cronológica, a continuación se citan los acontecimientos históricos que han determinado la evolución del seguro en México a partir de finales del siglo XIX:

En 1884 es expedido el Código de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos, en el cual se reglamentan los seguros marítimos y los seguros mercantiles. Debido a que el seguro de personas no se contemplaba en el código de comercio se consideró como un contrato civil y se reglamentó en el código civil del mismo año.

En 1889 se promulgó un nuevo código de comercio en donde se establecen criterios para determinar el aspecto mercantil del seguro. Se considera que, el contrato de seguro de cualquier especie, es mercantil, con el simple hecho de que el sujeto asegurador sea una empresa.

En 1892 se promulgó la primera Ley sobre Compañías de Seguros, la cual tenía la función principal de vigilar e intervenir en las operaciones de las empresas. En este año las compañías de seguros que practicaban el ramo del seguro de vida eran La Fraternal y La Mexicana.

³ Dogo: Príncipe de Génova.



Ya en 1901 L.E. Neergaart, quien era corresponsal de la NY Company con William B. Woodrow constituyen La Nacional Compañía de Seguros Sobre la Vida bajo sociedad anónima.

En 1904 se crea el departamento de Inspección General de Instituciones de Crédito y Compañías de Seguros, quien era dependiente de la existente Secretaría de Hacienda y cuya finalidad era la vigilancia fiscal.

En 1906 nace La Latinoamericana y Seguros La Veracruzana. Esta última la primer compañía especializada en el ramo de los seguros de incendio.

Hacia 1910 México estaba bajo un régimen de gobierno que trataba de mantener la paz, la economía era sólida e iniciaba su industrialización basada en capital extranjero, principalmente norteamericano e inglés.

En 1910 los camaristas apoyan la iniciativa de ley del ejecutivo, en donde se aprueba el reglamento de la Ley de las Compañías de Seguros Sobre Vida, para llevar a cabo la regulación de las operaciones de las instituciones de seguros que operaban el ramo de vida para así evitar la fuga del ahorro nacional al extranjero.

Los puntos más importantes de dicha ley fueron:

- El seguro solo podía ser practicado por empresas constituidas como sociedades anónimas o mutualistas y con previa autorización de la Secretaría de Hacienda.
- Se obligaría a las compañías a la constitución y a la inversión de reservas técnicas y de previsión.
- Se estableció la inspección oficial de acuerdo con el reglamento respectivo.

En 1912 surge La Mutualista y Sucursal Corporativa Nacional.



De 1919 a 1934 la importancia social y económica de las instituciones de seguros era creciente. Durante éste periodo hubo diversas modificaciones, decretos y ajustes a la reglamentación de seguros. Es en 1923 cuando se da a conocer el nuevo reglamento de la ley de las compañías sobre la vida. Durante éste periodo surgen, en 1924 Los Leñadores del Mundo en México (Woodman The World), en 1930 se crea El Fondo de Auxilio y Compañía de Seguros Sobre la Vida, en 1931 se estableció como entidad del sector público la Aseguradora Hidalgo, S.A. y en 1933 surge América Latina, Seguros Azteca, S.A. y Seguros Protección Mutua S.A.

En 1933 entra en vigor el reglamento del seguro obligatorio del viajero. En 1934 fue publicado un decreto para el cual se creo un impuesto a los beneficiarios de las pólizas de seguro de vida, provocando el decaimiento del espíritu de prevención y del ahorro en México. El decreto desalentaba a los futuros asegurados anulando el espíritu de previsión y ahorro. Las compañías que operaban el ramo de vida se unieron y lograron su derogación.

El periodo de 1935 a 1945 se caracterizó por la emigración de un gran número de compañías aseguradoras extranjeras y por la constitución de un gran número de compañías aseguradoras mexicanas. En 1936 se constituyen la Aseguradora Anahuac, La Equitativa, La Metropolitana y la Provincial. En 1937 se funda El Fénix de México, La Territorial y Seguros Monterrey del Círculo Mercantil.

En 1935 se publicó la Ley General de Instituciones del Seguro, la cual era de carácter totalmente nacionalista, con lo que las compañías extranjeras tuvieron que salir del mercado mexicano debido a su inconformidad.

En 1943 se crea la Asociación Mexicana de Medicina del Seguro A.C., que entre otras actividades buscó acrecentar los conocimientos del mercado en lo



referente a la selección médica de los riesgos de vida a través del intercambio de experiencias de todas las compañías aseguradoras.

Ya para 1946 se crea la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) y se promulgó el reglamento de la Comisión Nacional de Seguros, cuya función era estudiar y resolver los problemas de las instituciones de seguros.

Entre 1946 y 1952 se constituyeron las siguientes compañías: El Potosí, La Nueva Galicia, El Porvenir, Alianza, La Hispano Mexicana, Seguros Chapultepec, Aseguradora Reforma, La Iberomexicana, Aseguradora Baja California, La Californiana, Unión Reaseguradora Mexicana y Reaseguradora Patria.

A finales de los 50's había ya 68 compañías de seguros, de las cuales 27 vendían seguros de vida.

Entre el periodo de 1957 y 1975 la actividad legislativa del estado mexicano en materia de seguros disminuyó considerablemente.

En 1970 desaparece por decreto la Comisión Nacional de Seguros y transfieren sus funciones de inspección y vigilancia a la Comisión Nacional Bancaria y Seguros.

Durante el periodo comprendido entre 1970 y 1976 y con los hechos acaecidos en octubre de 1968, México aún no superaba la fractura política y era inevitable la rápida y desordenada elevación de los precios, la tendencia al desempleo y a la no inversión.

El gobierno deseoso de suavizar los efectos de la crisis económica elevó el gasto público y crea varias empresas paraestatales, aumentando la extracción de petróleo para compensar éste gasto. Por otro lado la inflación llegó a ser del 27% anual y muchos inversionistas decidieron sacar sus capitales del país.



Surgieron varios planes en las compañías de seguros para compensar el deterioro de la moneda, planes que otorgaban incrementos en sumas aseguradas. Se ofrecieron reducciones importantes en las primas de los seguros para compensar a los asegurados por las altas pérdidas financieras que empezaron a obtener las aseguradoras.

1.2. El sector asegurador y tipos de operaciones.

Las compañías de seguros son: *"intermediarios financieros que por un precio harán un pago si sucede un evento"*⁴; funcionan como tenedoras de riesgo.

Al concluir 2001, el sector asegurador estaba conformado por 70 compañías, de las cuales dos eran instituciones de seguros nacionales, dos sociedades mutualistas de seguros y el resto instituciones de seguros privadas. De las 66 instituciones privadas, 31 presentan capital mayoritariamente extranjero con autorización para operar como filiales de instituciones del exterior y 13 empresas estaban incorporadas a algún grupo financiero, asimismo, 2 instituciones eran filiales y además se encontraban integradas a grupos financieros.

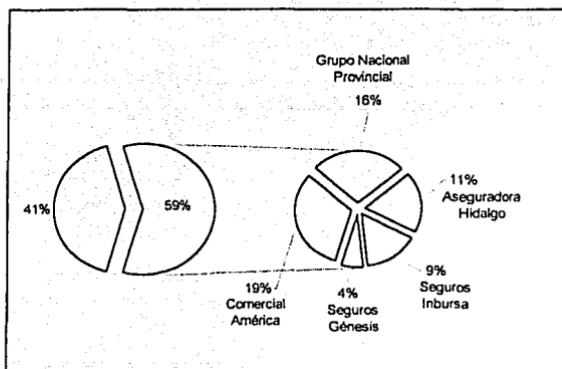
Al cierre de diciembre de 2001, la suma de participaciones de las cinco empresas más grandes del mercado asegurador mexicano se ubicó en 58.8%; las empresas que conformaron dicho índice y su participación respectiva fueron:

⁴ Frank J. Fabozzi, "Mercados e Instituciones Financieras", pág. 130



Cuadro No.1⁵

Participación en el mercado de las cinco aseguradoras más grandes.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.2.1. Mercado actual.

Dentro del sector asegurador mexicano existen cuatro tipos de operaciones que conforman a todos los productos que se ofrecen en el mercado, estos son: Vida, Accidentes y Enfermedades, Pensiones y Daños. La clasificación de las operaciones y ramos y el número de instituciones que actualmente operan en éstos son:

⁵ Fuente: Informe Anual, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, México 2002.



Cuadro No.2⁶

Clasificación por su forma de constitución, ubicación, operaciones y ramos de seguros.

Operaciones y Ramos:		Número de Instituciones por Operación y Ramo													
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Operación de Vida	46													
Operación de Accidentes y Enfermedades:															
2	Accidentes Personales		39												
3	Gastos Médicos			29											
4	Ramo de Salud				13										
5	Seguro de Pensiones					14									
Operación de Daños:															
6	Ramo de Responsabilidad Civil					43									
7	Ramo de Marítimo y Transportes						42								
8	Ramo de Incendio							44							
9	Ramo de Terremoto y otros Catastróficos								42						
10	Ramo Agrícola y de Animales									16					
11	Ramo de Automóviles										45				
12	Ramo de Crédito											15			
13	Ramo de Diversos													43	
14	Diversos														11

Del periodo comprendido de enero a septiembre de 2002, las primas del sector asegurador llegaron a los 90,022 millones de pesos. Cabe señalar que las primas directas reportaron un crecimiento real del 13% durante el periodo citado.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

⁶ Fuente: Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros y Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, México 2002



Cuadro No.3⁷

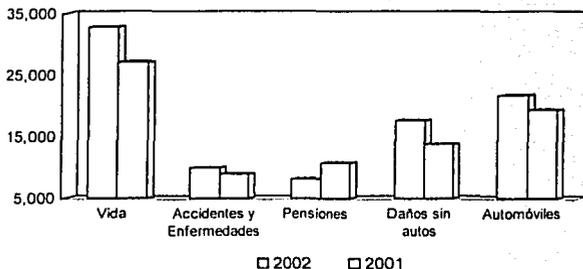
Primas directas Enero a Septiembre de 2002			
Operación	Monto*	Composición de cartera	% de crecimiento
Vida	32,771.00	36.40%	21.20%
Accidentes y Enfermedades	9,894.00	10.99%	11.40%
Pensiones	8,029.00	8.92%	-24.90%
Daños sin autos	17,624.00	19.58%	28.30%
Autos	21,704.00	24.11%	12.40%
Total	90,022.00	100.00%	13.00%

* (Millones de pesos)

El favorable desempeño del sector, se explica por el crecimiento que presentaron los seguros de personas, en particular las operaciones de vida (21.20%) y de accidentes y enfermedades (11.4%)

Cuadro No.4⁸

Primas directas por operaciones Sep. 02 vs Sep. 01



⁷ Fuente: creación propia con datos de la AMIS y CNSF.

⁸ Fuente: Informe Anual CNSF, México 2002.



A pesar del decremento que experimentó la economía mexicana en su conjunto (-0.3%), el sector asegurador mantuvo un elevado ritmo de crecimiento, e inclusive superior al registrado el año anterior el cual fue de 13%

La operación de vida presentó un incremento de 21.2% al mismo periodo del año anterior, y contribuye así con 3.6 puntos porcentuales al crecimiento del sector. El dinamismo que experimentó el ramo de vida colectivo (27%) y, en menor medida, el crecimiento de vida individual (5.5%). El ramo de vida grupo contribuyó de manera negativa al registrar un decremento del 1.2% en términos reales.

Cuadro No.5⁹

Crecimiento Sep. 2002 vs. Sep. 2001				
	2001	2002	Incremento	% crecimiento
• Vida				
Primas directas	27,049	32,771	5,722	21.20
• Accidentes y Enfermedades				
Primas directas	8,879	9,894	1,015	11.40
• Pensiones				
Primas directas	10,685	8,029	-2,656	-24.90
• Daños sin autos				
Primas directas	13,740	17,624	3,884	28.30
• Automóviles				
Primas directas	19,302	21,704	2,402	12.40
Total				
Primas directas	79,655	90,022	10,367	13.00

A diciembre de 2001 la operación de accidentes y enfermedades registró el mayor crecimiento en primas reales 15.7%, seguido por los seguros de pensiones derivado de las leyes de seguridad social 14.5%, su contribución al crecimiento del sector fue de 1.7% y 1.4% respectivamente.

⁹ Fuente: creación propia con datos de la AMIS y CNSF.



En cuanto a la operación del ramo de daños en el periodo señalado creció hasta 28.3%, aportando dos terceras partes de las primas captadas por concepto de seguros patrimoniales y materiales.

1.2.2. Marco legal.

Es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, la encargada de regular y vigilar las relaciones entre el asegurado y la compañía de seguros. Así mismo, la CNSF para poder regular y manejar las situaciones hace uso de las leyes que conforman el marco legal en los seguros que es la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros. En esta última, se establecen las reglas para el correcto manejo de los seguros, misma que busca el sano desarrollo financiero del sector asegurador y la protección de los intereses de los asegurados.

Para que la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas regule y maneje adecuadamente las diferentes situaciones que se puedan presentar entre asegurados y aseguradoras, hace uso de las leyes que forman el marco legal en materia de seguros.

Entre los aspectos más importantes que la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros estipula están:

- Las operadoras del seguro solo pueden ser practicadas por empresas constituidas por sociedades anónimas o mutualistas.
- Establece bases para la organización y funcionamiento de las empresas.
- Establece las operaciones que pueden practicar las instituciones de seguros.



- Se marcan los lineamientos para la constitución e inversión de reservas.
- Establece las primas de tarifa, bases técnicas y la documentación de contratación deben ser registradas y aprobadas previo lanzamiento al mercado.

Otra ley importante que se regula y a la que deben ajustarse las compañías de seguros es la Ley Sobre el Contrato del Seguro, en la cual se norma la aplicación adecuada del contrato de seguro con el fin de proteger los derechos del asegurado o beneficiario.

1.3. Contrato de seguro.

El contrato de seguro es el documento o póliza por medio del cual se establecen las normas que han de regular la relación de aseguramiento entre el asegurador (compañía de seguros) y el asegurado.

La aseguradora se obliga mediante una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificar el hecho previsto en el contrato (siniestro).

La póliza deberá constar por escrito, debe especificar los derechos y obligaciones de las partes, ya que en caso de controversia, será el único medio probatorio. Asimismo deberá contener:

- a) Los nombres, domicilios de los contratantes y firma de la empresa aseguradora.
- b) La designación de la cosa o de la persona asegurada.
- c) La naturaleza de los riesgos garantizados.



-
- d) El momento a partir del cual se garantiza el riesgo y la vigencia de la protección.
 - e) Monto de la garantía.
 - f) Cuota o prima del seguro.

Las partes que intervienen en el contrato de seguro son:

- La Aseguradora. Es la compañía autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para prestar el servicio de aseguramiento.
- El Asegurado. Es la persona que en sí misma o en su patrimonio está expuesta al riesgo.
- Contratante. Es el cliente de la aseguradora, la persona que suscribe la póliza y que paga por el servicio.
- El Beneficiario. La persona que recibirá el pago por parte de la compañía de seguros, es el titular de los derechos indemnizatorios.

Puede darse el caso de que dos o más de las últimas figuras, se encuentren en una sola persona.



1.3.1. Derechos y obligaciones.

La Aseguradora:

- Entregar al contratante un ejemplar de la póliza en la que conste que las condiciones que en ella se estipulan han sido aceptadas por la aseguradora.
- Explicar al contratante, al beneficiario o al asegurado el alcance de la cobertura contratada y las condiciones en las que surtirá efectos, con las limitaciones a detalle a que esté sujeta.
- Cubrir el importe de la indemnización en caso de que ocurra el siniestro, es decir, una vez verificada la procedencia de la reclamación hecha por el beneficiario del seguro, deberá pagarle el monto que corresponda.
- Verificar la procedencia de la reclamación por cualquier medio que considere conveniente, pueden ser investigaciones, peritajes, análisis, y en general cualquier medio que ayude a la compañía a conocer las condiciones en las que ocurrió el siniestro.
- En caso de no considerar procedente el pago, rehusarse a llevarlo a cabo, siempre y cuando ésta negativa esté debidamente fundada.

El Asegurado:

- Contar con la garantía de que sus bienes están protegidos por los riesgos contemplados en la póliza, es decir, tener la seguridad de que en caso de ocurrir el siniestro, éstos serán cubiertos por la aseguradora al amparo de la póliza.
- Tiene la obligación de tratarlos con el cuidado y las precauciones necesarias para evitar que ocurra cualquier tipo de siniestro, y en caso de que ocurra evitar realizar aquellas conductas que pudieran agravarlo.



El Contratante:

- Conocer las condiciones de la póliza y las coberturas, es decir, puede solicitar a la Compañía Aseguradora la información que requiera para poder decidir sobre la contratación del seguro, respecto a los siniestros que cubre y a las condiciones en las que se prestará el servicio por parte de la aseguradora.
- Una vez verificada la póliza, deberá cubrir el importe de la misma.

El Beneficiario:

- Comprobar a la aseguradora su calidad de beneficiario y proporcionarle toda la documentación que ésta requiera para poder verificar las condiciones en que ocurrió el siniestro.
- Una vez ocurrido el siniestro recibir el importe de la indemnización por parte de la aseguradora.

1.4. El seguro de vida.

El hombre está dotado de una facultad que le permite mirar hacia el futuro, con el don de poder arreglárselo para conseguir una existencia racional y ordenada. El individuo que tiene suficiente para hoy, se interesa para lograr su bienestar cuando llegue a viejo o cuando su propia capacidad productiva haya disminuido o se haya agotado por completo, se interesa para tener cubierta a su familia al ocurrir su muerte.

El seguro de vida ofrece un medio de inversión. Aunque la función primordial del seguro no está constituida como una inversión, el servicio de inversiones se ha convertido en uno de los beneficios más importantes. Algunos individuos que no quieren manejar su propio dinero o que son incapaces de hacerlo, se complacen al



encontrar una salida para sus necesidades de inversión en las diversas pólizas que ofrecen las compañías de seguros de vida. En esta categoría se encuentran los planes de retiro y pólizas dotales.

Los seguros de vida han concedido para la educación de los hijos en la provisión de los fondos necesarios para la educación de los hijos. Con frecuencia, después de la muerte del cabeza de familia, los hijos carecen de posibilidades educativas que en el curso normal de las cosas, podían haber recibido. Los seguros de vida han previsto esta contingencia al facilitar un número de formas de seguros cuyo objetivo es hacer posible la continuación de un programa educativo que, de otra manera, podría verse interrumpido por la muerte imprevista de uno de los padres.

El propósito del seguro de vida es garantizar la tranquilidad económica de la familia, en el caso de que el jefe de la misma sufra invalidez o fallezca. La aseguradora pagará a los beneficiarios¹⁰ la suma asegurada¹¹ de acuerdo a las condiciones contratadas, con el requisito fundamental que la póliza se encuentre vigente.

El evento principal que aseguran las compañías dedicadas a la operación de vida, es la muerte. Por lo que la compañía de seguros acuerda hacer un pago de una suma asegurada (ésta puede ser global o una serie de pagos según sea el acuerdo) a los beneficiarios de la póliza al ocurrir la muerte del poseedor de la póliza.

El seguro de vida o sobre las personas son los que protegen contra los riesgos que pueden afectar a las personas en su existencia, integridad personal, salud o vigor vital.

La protección de seguro de vida no es el único producto financiero vendido por estas compañías, ya que una gran parte de los negocios de las compañías de seguros de vida se encuentra ahora en el área de proporcionar beneficios de jubilación. Por el

¹⁰ Persona(s) que el contratante de la póliza ha designado para recibir el beneficio de la misma.

¹¹ Es el importe total que recibirán los beneficiarios en caso de fallecimiento del tenedor.



contrario, las compañías de seguros de propiedades y accidentes, aseguran contra una amplia variedad de sucesos.

La suma asegurada que se contrata en el seguro de vida, a favor de los beneficiarios (dependientes económicos) se convierte, al fallecimiento del asegurado, en dinero para los gastos de la familia (alimentación, habitación, vestido, educación, etc.) o para pagar el saldo total de una hipoteca. En otras palabras, el seguro de vida sustituye económicamente al desaparecido.

La función de un seguro de vida es proteger contra el evento de muerte a una o varias personas y resarcirlas económicamente. Por lo que en cualquiera de sus modalidades el seguro de vida es útil para:

- Dar protección a las familias.
- Incentivar el ahorro.
- Para liquidar gastos de defunción.
- Sirve como herencia o patrimonio familiar.
- Para obtener una buena inversión.
- Sirve como instrumento financiero.

1.5. Clasificación y tipos de planes.

El seguro de vida ofrece varias opciones, las cuales se pueden adaptar a las necesidades particulares de cada individuo, así como el período que desea estar protegido. Los planes básicos que la mayoría de las 46 compañías de seguros ofrecen son: seguro temporal, seguro ordinario y seguro total.



1.5.1. Seguros Temporales.

Se pueden contratar por periodos de un año, con renovación automática de la póliza. Aunque en un principio son los más baratos del mercado, cada año se incrementa la prima de acuerdo con la edad del asegurado, lo que puede volverlos muy caros en el futuro. Su ventaja es que tienen una prima nivelada, o bien, no se paga el mismo costo durante toda la vigencia del seguro.

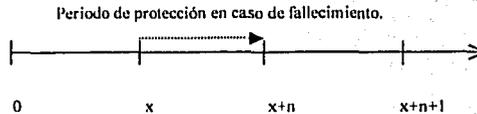
Hay seguros temporales a diferentes plazos, los más comunes son a 10 años, 20 años y a edad alcanzada de 65. Se tiene garantizada la protección por el tiempo contratado e inclusive hay algunas compañías que permiten extender el plazo del seguro si este cambio se realiza uno o dos años antes de del término de la temporalidad contratada inicialmente. Aunque estos años extras se cobran a la edad alcanzada por el asegurado, éste no debe pasar pruebas de asegurabilidad, por lo que, si padece alguna enfermedad, puede extender su seguro sin que le nieguen esta posibilidad o lo extraprimen (sin que le cobren más) debido a su padecimiento.

Los seguros temporales no generan ahorro, sólo brindan protección. Este plan es ideal para las personas que necesitan un seguro de vida con una suma asegurada grande y a bajo costo. Se recomienda para las personas que pueden generar un ahorro independiente y requieren únicamente la protección del seguro durante el tiempo que tarden en reunir el fondo suficiente para dejar protegida a su familia. En ocasiones se utiliza también para asegurar un préstamo de dinero (poniendo como beneficiario a la persona que prestó el dinero). El objetivo de éste tipo de plan es el de cubrir necesidades con duración determinada, tales como hipotecas, adeudos, la educación de los hijos o para cubrir cualquier necesidad temporal.

Las obligaciones de la compañía de seguros duran solo el tiempo en años convenido que denominaremos con n y cubre la muerte del asegurado si fallece dentro del



periodo contratado, siempre y cuando esté en vigor la póliza.¹² La edad del asegurado a partir de la fecha de contratación del seguro estará denominada por x .



La línea punteada representa el período de tiempo de protección del seguro. Las características principales de este tipo de plan, son:

- El plazo de pago de primas y el de protección son los mismos.
- La compañía únicamente paga si el asegurado fallece dentro del periodo pactado.
- Es recomendable utilizarse como solución de un problema cuando la necesidad asegurada pueda cuantificarse en monto y duración.
- Existe la posibilidad de convertir éste tipo de seguro a un ordinario de vida.

1.5.2. Seguros Ordinarios.

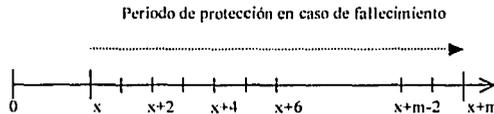
Este tipo de seguro es también conocido como ordinario de vida, vitalicio o seguro de vida entera. Brinda protección de por vida y genera un ahorro con el transcurso del tiempo. Se puede optar por pagarlo año con año o sólo durante algún tiempo y quedar protegido hasta el momento de fallecer, protege al asegurado durante toda la vida.

¹² "Teoría y Problemas de Matemáticas Financieras", Ayres, Frank. Editorial Mc Graw Hill, México 1976



Éste es un seguro que al generar ahorro permite solicitar préstamos sobre el fondo para algún imprevisto, o bien para el pago de primas cuando no puedan cubrirse. Es el seguro ideal para las personas que quieren protección permanente preocupadas porque, a su fallecimiento, su familia tenga una suma asegurada suficiente para sobrevivir, brindando tranquilidad y permitiéndole conservar el nivel de vida acostumbrado.

Este plan cubre la muerte del asegurado, la compañía de seguros realizará el pago del monto de la suma asegurada contratada a los beneficiarios en el momento en el cual ocurra el fallecimiento del asegurado.



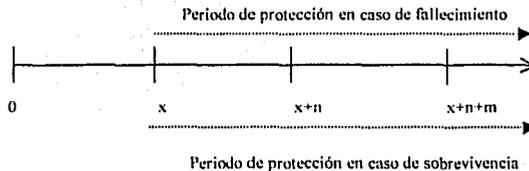
Las modalidades de protección vitalicia se desprenden de la forma de pago de las primas:

- Ordinario de vida: las primas serán pagadas durante toda la vida del asegurado y donde $x+m$ representa la edad del asegurado al inicio de la vigencia más el número de años que transcurren hasta el fallecimiento, por lo que en ésta modalidad $m = n$.
- Vida pagos limitados: las primas son pagadas durante determinado número de años, donde $n \leq m$.
- Vida de prima única: el asegurado efectúa un pago único, donde $n=1$.



1.5.3. Seguros Dotales.

Este tipo de seguro funciona para satisfacer las necesidades de protección durante un plazo contratado y, a la vez, proporcionar un plan definido de ahorro durante ese mismo periodo.



Donde n dependerá del valor de m , es decir, el número de años durante los cuales se deberá realizar el pago de la prima dependerá de:

- si la edad de fallecimiento $x+m$ ocurre antes de llegar a $x+n$, el número de pagos estará definido por m , o bien $m=n$
- si la edad de fallecimiento $x+m$ ocurre al terminar el periodo de pagos n , donde $n < m$

El periodo de contratación de este plan puede ser de 10, 15, 20, 25 años o al cumplir 60 ó 65 años de edad.

Existen dos modalidades de este seguro que a continuación se mencionan:

- Seguro dotal puro: el objetivo de este es básicamente de ahorro ya que la suma asegurada se entrega únicamente al que sobrevive al término de la vigencia.



- Seguro dotal mixto o capitalizable: brinda al asegurado un capital de retiro o bien para cubrir necesidades propias de éste. Además de pagar la suma asegurada en caso de fallecimiento, este seguro provee al asegurado con el pago de la suma asegurada al final del plazo contratado, si el fallecimiento no ocurre, es decir, la compañía invariablemente deberá pagar la suma asegurada contratada.

Los seguros dotales podemos clasificarlos también de acuerdo a las necesidades específicas por las que se contratan éstos¹³:

- Seguro dotal, se puede contratar por un periodo que va desde 3 a 25 años.
- Seguro dotal de retiro: depende la edad tentativa de retiro (55, 60 o 65) años. Si la finalidad es el retiro, el asegurado podrá deducir de impuestos el pago de las primas correspondientes. Por su carácter de deducible solo será deducible la prima por sobrevivencia, existiendo un monto máximo a deducir el cual se publica en el Diario Oficial de la Federación y se actualiza semestralmente a la inflación, por esto la cobertura dotal se separa en sus componentes:

Seguros Dotal = Seguro de Vida + Seguro de Muerte

o bien,

Seguro Dotal = Protección por Sobrevivencia + Protección por Fallecimiento

Las características principales de este tipo de plan, son:¹⁴

- La compañía invariablemente pagará la suma asegurada ya sea a los beneficiarios o al asegurado.

¹³ Fuente: Boletín Informativo, Seguros Comercial América, Octubre 2001.

¹⁴ Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A.C., "Seguro de Personas", IMESFAC, México 1998.



- Constituye una combinación protección y ahorro que satisface necesidades temporales y permanentes en caso de fallecimiento, vejez, retiro o jubilación o en caso de sobrevivencia.
- Es el más caro de los planes debido a la presencia del elemento ahorro.

Una clasificación más de los seguros de vida, y en la cual podemos encontrar a los seguros dotales, es de acuerdo con la naturaleza del riesgo. Hay dos modalidades principales: seguros en caso de vida y seguros en caso de muerte.

- Seguros en casos de vida: el asegurado (beneficiario dotal) percibirá la suma asegurada contratada si el asegurado vive en una fecha determinada.
- Seguros en casos de muerte: el beneficiario percibirá la suma asegurada contratada cuando se produzca el fallecimiento del asegurado.

La combinación de estas dos modalidades de los seguros, en caso de vida y en caso de muerte, da lugar al llamado seguro dotal mixto o seguro dotal, o bien seguro de doble beneficio.

Los seguros dotales han ganado popularidad a través del tiempo ya que los consumidores están interesados en dejar protegidos a sus dependientes económicos en caso de que éste fallezca y a la vez contar con la garantía de recibir el pago de la suma asegurada contratada al asegurado en caso de sobrevivencia.



1.5.4. Beneficios Adicionales.

También se consideran comprendidos dentro del seguro de vida los beneficios adicionales que se pueden agregar a un plan básico, para ampliar y complementar la protección. Los más comunes son:

- En caso de invalidez total y permanente. Exención del pago de primas, que permite mantener en vigor la póliza sin más pagos de primas.
- En caso de accidente. Si el asegurado fallece se pagará la suma asegurada a los beneficiarios y el doble de dicha suma cuando la muerte resulte como consecuencia de un accidente colectivo. Se pagará al propio asegurado la indemnización correspondiente, cuando a consecuencia de un accidente sufra la pérdida de algún ojo o miembro del cuerpo.
- Últimos gastos. Consiste en el pago anticipado de una parte de la suma asegurada, con la sola presentación del certificado médico de defunción.
- Anticipos por enfermedad grave. Consiste en el pago de anticipos sobre la suma asegurada, en caso de sufrir alguna enfermedad grave o terminal.

1.6. Cultura del ahorro en México.

La inminente crisis económica y financiera que se vive, ha traído como consecuencia el mínimo desarrollo del ahorro individual. Podemos afirmar que en México no existe una cultura de ahorro y previsión como uno de los mecanismos de enfrentar el futuro en nuestra vejez.



Lo anterior aunado a que, el 91%¹⁵ del total de la población económicamente activa, percibe ingresos entre uno y cinco salario mínimos, mismos con los que no es posible satisfacer las necesidades básicas de una familia integrada por cuatro personas.

El número de trabajadores que reciben hasta tres salarios mínimos o que no reciben ingreso por su trabajo durante el 2002, ascendió a 28 millones que representan el 73% del total de la población ocupada, dicho porcentaje incluye los informales y del campo. En el 2002 se requería de cuatro salarios mínimos para adquirir una Canasta Básica Indispensable (CBI), por lo que más del 73% de la población ocupada no resuelve las necesidades básicas tales como pago de vivienda, salud, educación, vestido e incluso de cultura.

1.6.1. El ahorro.

Ahorro:

- Significa separar una parte del ingreso que no se utiliza y reservarla para cubrir necesidades futuras.
- Es la cantidad de dinero, usualmente llamada capital, guardado para un uso posterior. Como se busca conservar un capital se desea que la forma en que se guarda (colchón, alcancía, banco,...) no tenga riesgo.
- Es el excedente del ingreso percibido después de cubrir las necesidades de consumo de cada individuo, de tal forma que el ahorro es la diferencia que existe entre el ingreso menos el consumo, por lo que:

$$\text{Ahorro} = \text{Ingreso} - \text{Consumo}$$

¹⁵ INEGI: Encuesta Nacional de Empleo, México 2000.



Ahorrador:

- Es la persona que reserva parte de sus ingresos para formar poco a poco su patrimonio individual o familiar. Ello brindará seguridad en el futuro y le permitirá solventar los gastos para adquirir bienes y servicios.

1.6.2. La importancia de ahorrar o invertir para la generación del patrimonio.

Existen diversos motivos por los cuales la gente decide ahorrar, por ejemplo: la autosuficiencia financiera, protegernos contra cualquier eventualidad de dinero, adquirir una casa, reunir un fondo suficiente para cuando dejemos de trabajar, hacer un viaje, para la educación de sus hijos, un accidente o una enfermedad, o en el menor de los casos, se ahorra para la vejez.

Lo cierto es que todos tenemos un patrimonio, aunque sea pequeño, mismo que nos permite alcanzar nuestras metas financieras con el paso del tiempo. Suele confundirse el patrimonio con los bienes. El patrimonio se calcula sumando todos nuestros bienes y restándoles nuestras deudas, el resultado es el monto o valor de nuestro patrimonio. Si al realizar dicho cálculo ocurre que las deudas son mayores a nuestros bienes, el patrimonio resultante es negativo, eso quiere decir que aún al vender los bienes, no alcanzamos a pagar las deudas.

En cualquier caso, nos convendrá incrementar nuestro patrimonio para hacerlo positivo o más grande. Lo hacemos crecer mientras ahorramos e invertimos. El ahorro y la inversión son dos cosas distintas, aunque no existe una definición concreta de la diferencia entre ahorro e inversión.



-
- Ahorrar significa dejar de gastar. Sólo el que gasta menos de lo que gana podrá aportar a su patrimonio.
 - La inversión consiste en transformar ese ahorro en otra cosa que hace que nuestro poder adquisitivo crezca con el tiempo. Se invierte cuando se adquiere un terreno cuyo valor aumenta con el paso del tiempo, pero que, esperamos se incremente su poder adquisitivo.

Se considera que una inversión es buena si crece por arriba de la inflación y la dejamos por un largo plazo para que prospere, y opere lo que se conoce como interés compuesto. Es decir, cuando dejamos que los intereses de nuestras inversiones ganen, a su vez, intereses. Se dice entonces que "nuestro dinero está trabajando".

Es importante considerar que nuestro patrimonio no está compuesto solamente de inversiones. En los bienes, existen algunos que en lugar de crecer en poder adquisitivo, reducen su valor, se deprecian. Esos bienes que pierden su valor, entre otros, son los autos, los muebles, los electrodomésticos, las computadoras y sus accesorios, ropa y el equipo electrónico. La calidad del patrimonio depende de la proporción de esos bienes que se deprecian dentro del total de bienes. A mayor proporción de bienes depreciables menor será la cantidad del patrimonio.

El patrimonio también se puede ver disminuido por pérdidas en nuestros bienes o en nuestra capacidad para continuar el ahorro, como cuando nos vemos envueltos en un accidente automovilístico, cuando se incendia nuestro hogar o en caso de quedar inválidos de forma total o permanentemente. La solución a la mayoría de esos problemas es la contratación de seguros. Los seguros fungen como "vallas de protección" para evitar que deba vender mis inversiones para pagar las pérdidas de un evento fortuito. Mientras vendemos nuestras inversiones dejamos de aprovechar el efecto del interés compuesto, ya no tenemos dinero "trabajando".



De lo anterior, la filosofía de formación del patrimonio llamada la fórmula para mejorar tu situación económica ASI¹⁶: *para lograr mis metas, esas que se compran con dinero, debo Ahorrar, contratar Seguros y formar un fondo de emergencia (una cantidad de entre tres y seis veces lo que gasta la familia mensualmente, y que conservamos en una cuenta de disponibilidad inmediata) e Invertir a largo plazo para aprovechar el efecto de "bola de nieve" que se obtiene cuando mis intereses o rendimientos ganan a su vez, intereses.*

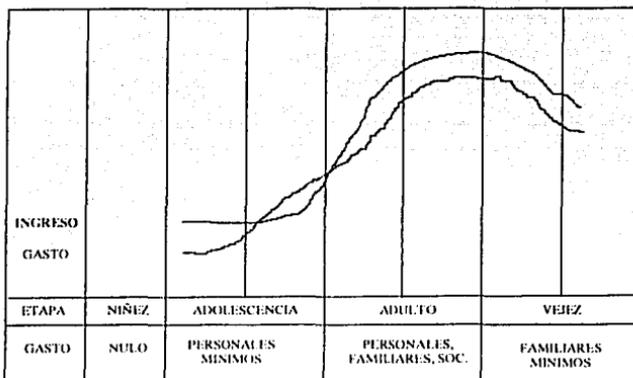
La capacidad de ahorro de cada persona se ve afectada por diferentes etapas durante su vida laboral.

- (20 a 25 años) **Etapa Inicial.** El individuo comienza a trabajar, sus necesidades son menores a sus ingresos por lo que hay factibilidad que este ahorre.
- (26 a 40 años) **Etapa formación de familia.** En esta etapa el individuo se ve en la necesidad de incurrir en gastos fuertes e indispensables que le impiden ahorrar.
- (40 a 55 años) **Etapa Patrimonial.** Una vez que el individuo ha consolidado su hogar, sus necesidades han llegado a disminuir permitiendo el ahorro.
- (55 en adelante) **Etapa de la Vejez.** El individuo comienza a pensar en cual va a ser su fuente de ingresos cuando ya no se encuentre activo para desarrollar alguna actividad laboral redituable, provocando que este ahorre.

¹⁶ Visión Actuarial, Asociación Mexicana de Actuarios Consultores, A.C., Año 1, No. 3, Enero 1998.



Cuadro No.6



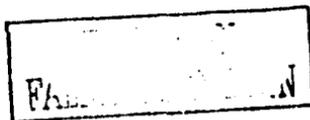
Curva General de Ingreso-Gasto¹⁷

En términos generales, como ya se mencionó, las necesidades también cambian con el tiempo. Esto se muestra en la gráfica general que ilustra las diferentes etapas relacionadas con la edad y las necesidades típicas en cada una de ellas.

Las necesidades de cada persona varían a lo largo de su vida y con base a estas etapas podemos realizar una clasificación en ahorro a largo plazo, mediano y corto plazo:

- Ahorro a largo plazo: periodo mayor a diez años.
- Ahorro a mediano plazo: periodo mayor a un año y menor a cinco.
- Ahorro a corto plazo: periodo menor a un año.

¹⁷ Act. Carlos Lozano Nathal, Visión Actuarial, Año 1, Número 3, Enero 1998.





Conclusiones .

Actualmente existen en México 46 compañías de seguros que se especializan y venden seguros de vida. El continuo crecimiento del seguro, en cualquiera de sus ramos y operaciones, se ve reflejado con el ingreso de nuevas compañías de capital extranjero que gradualmente absorben a las de capital nacional. De acuerdo con información de la CNSF, al cierre del 2001 el seguro de vida creció en términos reales 10.6% respecto al año anterior. Así mismo el crecimiento en el número de pólizas y participantes en vigor a finales de 2001, fue de 4.6 millones representando un incremento del 11% con relación al 2000.

El seguro de vida en sus diversas opciones, según lo planteado en el subtema 1.5., temporales, ordinarios y dotales, están enfocados a cubrir las necesidades particulares de cada individuo, diferenciándose entre ellos principalmente en el periodo de protección que proporcionan. Tal es el caso de los temporales que cubren por un periodo de tiempo muy específico, los ordinarios ofrecen protección durante toda la vida y los dotales, de igual manera, durante toda la vida ya sea en caso de sobrevivencia o de fallecimiento. La aportación porcentual de primas para el ramo de vida durante el 2001 en sus diversas opciones fue de 35%, 45% y 20% respectivamente.

El bienestar de muchos mexicanos se ha visto deteriorado por la continua pérdida del poder adquisitivo de los salarios; ello ha ocasionado la pérdida del poder de compra que afecta los patrones de consumo así como los del ahorro. Éste se ha reducido e incluso, podemos decir, que la gente de escasos recursos no logra tener una parte de ahorro, por el contrario, desahorra. Sin embargo, y como se esquematiza en la gráfica "*curva general de ingreso – gasto*", se observa, que si se planea una estrategia de ahorro e inversión a mediano y largo plazo, de acuerdo con las etapas de la vida por las que un individuo atraviesa, de las cuatro que se citan, en tres de ellas, teóricamente se está en posibilidades de generar ahorro, siendo durante la segunda etapa (adulto) en donde la pensión al ahorro es casi nula.



Es muy importante tomar conciencia con relación a la escasa cultura del ahorro que se presenta en nuestro país. Al existir condiciones económicas, políticas y sociales estables, la población económicamente activa estará en mejores condiciones de generar ahorro, y más aún, ahorro a largo plazo. Así mismo, es importante incentivar el ahorro desde la niñez lo que traería consigo estabilidad económica y patrimonial en edad más avanzada (adulto-vejez), que es cuando la persona quizá ya no se encuentra en condiciones para realizar un trabajo reductible.

Bibliografía y fuentes de consulta.

- Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, A.C., "Historia del Seguro en México. Inicios y Consolidación del Seguro Mexicano", AMIS, México 1998
- FRANK J. FABOZZI. "Mercados e Instituciones Financieras". Editorial Prentice Hall Hispanoamericana, S.A., México 1996.
- Visión Actuarial, Asociación Mexicana de Actuarios Consultores, A.C., Año 1, No. 3, Enero 1998.
- Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A.C., "Seguro de Personas", IMESAFAC, México 1998.
- AYRES, FRANK. "Teoría y Problemas de Matemáticas Financieras". Editorial McGraw Hill, México 1976.
- <http://www.inegi.gob.mx/>
- <http://www.cnsf.gob.mx/>
- <http://www.amis.org.mx>

CAPÍTULO

2

ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO: SEGUROS DOTALES E INVERSIONES BANCARIAS.

OBJETIVO: Conocer y analizar los factores de riesgo presentes al realizar algún tipo de inversión o ahorro, con la finalidad de prevenir dichos eventos. Así mismo, realizar el análisis de los seguros dotales y productos bancarios analizando su comportamiento, a fin de considerar a los primeros como una modalidad de inversión de doble beneficio.

2.1. El seguro dotal como instrumento de inversión.

Un mayor desarrollo en la industria de seguros se ve reflejado con la desaparición de la tradicional línea clara de separación entre los bancos y las compañías de seguros de vida. A finales de los ochentas y principios de los noventa, han sido tiempos de desregulación de las instituciones financieras y liberalización de las reglas que gobiernan la mayoría de sus operaciones. Los bancos y compañías de seguros comenzaron a transformarse por sí mismo en conglomerados financieros que proporcionan el arreglo más amplio posible de servicios a individuos e inversionistas



institucionales. El nombre comúnmente usado para este tipo de actividad financiera integrado, es *grupo financiero o banca aseguradora*¹⁸, y de una u otra forma, la banca aseguradora ha aparecido en muchos países industrializados, especialmente en Europa.

Como respuesta a estos factores, los bancos y compañías de seguros buscan combinaciones de activos financieros que podrían reducir costos, elevar ganancias de mercado o ambas. Actualmente en México empieza el auge del desarrollo de una estrategia de ofrecer líneas de productos de servicios financieros amplios, integrados entre productos de seguros y productos bancarios.

La gran ventaja de estos seguros es que se pueden utilizar para prever cualquier necesidad de ahorro, ya sea la educación de los hijos, el inicio de algún negocio o simplemente para contar con una cantidad de dinero en cierto momento de la vida.

Entre las características más importantes de estos planes está:

- Brinda al asegurado un capital de retiro.
- Cubre necesidades propias del asegurado.
- El asegurado paga primas durante su vida productiva.
- Otorga seguridad al asegurado y a los beneficiarios.
- Garantiza la estabilidad del asegurado a su retiro, vejez o jubilación.
- No se requiere tener un capital inicial para su contratación.
- Permite solicitar préstamos de capital o rescatar anticipadamente su póliza.

El seguro dotal es un sistema de ahorro y protección que capitaliza la inversión y protege a los beneficiarios designados por un tiempo definido, pagándoles el total del capital asegurado en caso del fallecimiento del contratante.

¹⁸ Frank J. Fabozzi, "Mercados e Instituciones Financieras", Ed. Hispanoamericana, México 1996, pp. 141



La mayoría de los instrumentos de inversión nos sugieren la pregunta de cuanto dinero deseamos recibir después de un tiempo n de años continuos de ahorro y si se considera un ahorro de mediano a largo plazo (de 3 a 20 años), ¿qué pasa si el ahorrador fallece antes de llegar al año $x+n$?, o peor aún, si el valor de $n=1$ ¿qué pasa si el ahorrador fallece al año $x+n+1$ de ahorro? El monto objetivo de ahorro se ve frustrado, la familia de éste se verá desprotegida, ya que el monto ahorrado al año $n+1$ no será el suficiente para solventar los gastos familiares.

Como se comento en el capítulo anterior, los seguros dotales ofrecen un doble beneficio, el beneficio por sobrevivencia y el beneficio por fallecimiento, es decir, independientemente del tiempo de inicio del ahorro o cuando ocurra el fallecimiento del asegurado m , sus beneficiarios recibirán el monto total contratado por éste y en caso de sobrevivencia del asegurado al año n , él recibirá el monto ahorrado.

Es importante saber que, en caso de sobrevivencia a edad $x+n$, existen dos factores que se involucran directamente al monto final que deseamos "ahorrar", los cuales son:

i). Edad en la cual deseamos recibir dicha cantidad. Entre menor sea el periodo durante el cual se realicen las aportaciones mayor será el monto de éstas para la formación de dicha cantidad de dinero objetivo. Al considerar a los seguros dotales como alternativa para solventar la jubilación o el retiro y entre menor o más próxima la edad de retiro, tanto mayor la esperanza de vida px durante el cual se recibirán los beneficios.

ii). Tiempo n de formación del fondo.

- Edad de inicio del ahorro x
- Periodo de ahorro n
- Cantidad a ahorrar durante de n años
- Porcentaje de inflación a considerar
- Cantidad objetivo a recibir



2.2. Planeación estratégica: análisis de ambiente y de recursos.

Es importante realizar la identificación de los factores y las características que nos permitan alcanzar los objetivos planteados al inicio de éste trabajo de investigación.

Para ello nos apoyamos en las herramientas que la planeación estratégica nos brinda, para posteriormente realizar el análisis ambiental y de recursos (factores externos e internos, respectivamente) que nos permitan el logro de dichos objetivos.

El tipo de orientación básica respecto a la planeación que identifica el presente trabajo, es la interactiva, la cual considera al pasado, al presente y al futuro como aspectos diferentes, pero con inseparables de la problemática para la que se planea¹⁹.

La planeación interactiva nos permite revisar el pasado para obtener el mayor aprendizaje del comportamiento y experiencia de la organización, analizar el presente y prever los escenarios futuros en busca de una estrategia que proporcione crecimiento y desarrollo.

La planeación es el proceso de determinar objetivos y definir la mejor manera de alcanzarlos. La planeación es una manera de reducir la incertidumbre a través de la previsión del cambio.²⁰

Una parte importante para la correcta realización de la planeación es el diagnóstico de la situación de nuestro problema.

A continuación se exponen los elementos considerados como parte de la planeación para la realización del diagnóstico.

¹⁹ Russel L. Ackoff, Planificación de la empresa del futuro, pág. 73

²⁰ Stephen P. Robbins, Administración, Teoría y Práctica, Prentice Hall Hispanoamericana, S.A., México, 1987, pág. 114, 115



2.2.1. Planeación estratégica.

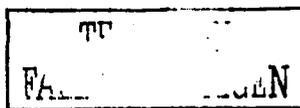
La planeación consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo y las determinaciones de tiempos y números para su realización.

Toda organización tiene una misión que define su propósito. Lo que la administración puede hacer está limitado por los recursos y capacidades que la organización posee.

Proceso de planeación estratégica²¹.

1.-	Definir la misión de la organización	La misión ahorrar es crear una inversión que pueda ser el sustento de la familia en un futuro.
2.-	Establecer objetivos	Generar un patrimonio para la familia en caso de fallecimiento del padre de familia o de la persona que sustenta los gastos de la familia, se mantiene el nivel de vida acostumbrado.
3.-	Analizar los recursos de la organización	Económico: estabilidad económica, influye ya que dan o no confianza para generar el ahorro. Así mismo y en esta etapa se podrá definir el monto o porcentaje del ingreso se destinará a la generación de ahorro. Humanos: fomenta el ahorro personal
4.-	Examinar el ambiente	Influencia de factores económicos, financieros, políticos y sociales.
5.-	Hacer predicciones	La ocurrencia de situaciones económicas estables que permitan la generación de ahorro en los seguros dotales y considerar la expectativa de vida.
6.-	Oportunidades y riesgos	Mediante el análisis interno y externo realizar la toma de decisiones para la elección de un producto de inversión, principalmente de mediano y largo plazo.
7.-	Identificar y evaluar estrategias alternativas	Evaluar y analizar diferentes tipos de instrumentos de inversión de acuerdo a las posibilidades de ahorro de cada persona.

²¹ Stephen P. Robbins, Administración, Teoría y Práctica, pág. 140





8.-	Seleccionar estrategia	Elegir el instrumento de ahorro de acuerdo a nuestras necesidades: liquidez, altos rendimientos. El objetivo es fomentar el ahorro personal para beneficio común
9.-	Instrumentar estrategia	Generar un ahorro a mediano y largo plazo que permita crear un patrimonio económico para evitar la inestabilidad económica de una familia.

2.2.2. Análisis de factores internos y externos: FODA.

Resulta importante realizar éste análisis ya que nos auxilia a la correcta definición de las variables, de sus interacciones y de las limitantes existentes.

Muchos problemas son consecuencia de incentivos implícitos o explícitos, hechos por el hombre, que producen el comportamiento fortuito e indeseable de otras personas. Estos incentivos se deben descubrir y examinar. Frecuentemente se pueden corregir de tal modo que se disuelva el problema. Las variables por su naturaleza, pueden en un tiempo determinado cambiar su característica de controlable a no controlable y viceversa; ello depende de la evolución del sistema y, del problema en específico; es por ello que el analista del problema debe mantenerse atento a tales cambios que le permitirán encontrar la solución adecuada al problema en el momento adecuado.²²

Dentro de este análisis consideramos dos divisiones:

- El ambiente interno.
- El ambiente externo.

El ambiente interno evaluará lo referente a las fuerzas y debilidades dentro de una organización. El ambiente externo se enfocará a los factores económicos, políticos, sociales, demográficos y legales, y sobre los cuales no se puede tener control.

²² Ackoff, Russell L. "El arte de resolver problemas", Cap. 4, pág. 69

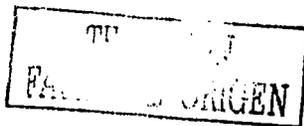


Ambiente interno:

FUERZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">Lo seguros dotales ofrecen un doble beneficio, por lo que se presentan en el mercado como un producto atractivo.Sistema de inversión a mediano y largo plazo que permite la creación de un patrimonio.Fácil contratación; si el estado de salud es bueno, basta con requisitar un cuestionario médico.	<ul style="list-style-type: none">Menos liquidez que los productos bancarios.Minima difusión de estos planes en el mercadoTendencia del ahorrador a invertir a corto plazo.

Ambiente externo:

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">Crecimiento de la cultura del ahorro y previsión.Difusión y desarrollo de los seguros dotales para ocasionar mayor demanda y por tanto reducción de costos y mejora de beneficios.Desde el punto de vista demográfico, la esperanza de vida va en crecimiento por lo que un seguro dotal se vuelve más atractivo.	<ul style="list-style-type: none">Menos liquidez que los productos bancarios.Inestabilidad económica nacional e internacional.Tasas de interés bajas lo que acarrea desmotivación a la generación del ahorro.Competitividad; desarrollo de mejores productos desarrollados por casa de bolsa, instituciones bancarias, etc.Tendencia del ahorrador a invertir a corto plazo con el fin de tener mayor liquidez





Por lo que, aún cuando los seguros dotales ofrezcan mayores beneficios a los que ofrecen las instituciones bancarias y beneficios de protección patrimonial, es importante señalar que la poca cultura del ahorro que predomina en nuestro país aunado a la incapacidad que presentan los posibles ahorradores para designar una cantidad determinada de sus ingresos para la generación de un ahorro a mediano y largo plazo, no permiten el mejoramiento económico individual y del país.

2.3. Comportamiento del seguro dotal.

A continuación se presenta un ejemplo del comportamiento de operación de un seguro dotal mixto. Las consideraciones son las siguientes:

- Plazo del seguro en años, $n = 20$
- Edad de cálculo, $x = 25$ años
- Suma asegurada: monto final a pagar en caso de fallecimiento a cualquier edad entre x y $x+n$, o bien, en caso de sobrevivencia a edad $x+n$. $= 1,000$
- Recuperación total: es el importe total que recuperaría en caso de no desear continuar con un seguro.
- Protección total: es el importe total que recibirán los beneficiarios en caso de fallecimiento.
- Prima anualizada: es el costo del seguro a cargo del contratante o asegurado.



Cuadro No.7 ²³

Año	Edad de cálculo	Suma asegurada	Recuperación total	Protección total	Prima anualizada R_a
1	25	1,000	0	1,000	33
2	26	1,000	0	1,000	33
3	27	1,000	49	1,000	33
4	28	1,000	87	1,000	33
5	29	1,000	124	1,000	33
6	30	1,000	165	1,000	33
7	31	1,000	207	1,000	33
8	32	1,000	249	1,000	33
9	33	1,000	294	1,000	33
10	34	1,000	341	1,000	33
11	35	1,000	392	1,000	33
12	36	1,000	445	1,000	33
13	37	1,000	501	1,000	33
14	38	1,000	561	1,000	33
15	39	1,000	624	1,000	33
16	40	1,000	691	1,000	33
17	41	1,000	762	1,000	33
18	42	1,000	837	1,000	33
19	43	1,000	916	1,000	33
20	44	1,000	1,000	1,000	33

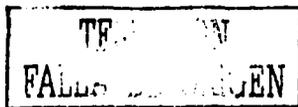
En los seguros de vida y en otro tipo de operaciones (venta de terrenos, edificios, etc.), es frecuente que los pagos periódicos n se efectúen al comienzo de cada periodo. En los seguros las pólizas por lo general estipulan que el asegurado debe pagar sus primas R_a al comienzo de cada periodo, es decir, se trata de anualidades anticipadas²⁴.

Para comprender mejor el beneficio que brindan los seguros dotales se consideran tres casos:

- Caso 1, el asegurado fallece a los 10 años después de contratado su seguro, o bien, 10 años continuos del pago de su prima anualizada, total de primas

²³ Fuente: creación propia con tarifas de Seguros Monterrey New York Life

²⁴ Sucesión de pagos o rentas que se efectúan o vencen al principio del periodo de pago.





pagadas durante 10 años: 330 y la suma asegurada para los beneficiarios es de 1,000.

- Caso 2, el asegurado sobrevive los 20 años durante los cuales realizó el pago de su seguro, monto total a recibir: 1,000
- Caso 3, el asegurado decide no realizar el pago de su seguro a los 10 años de iniciado éste: monto total a recibir o bien recuperación total: 341.60

El objetivo principal de la política de inversiones de una compañía de seguros es el de mantener a la compañía como una institución solvente y para lograr esto, los fondos disponibles se utilizan en la compra de inversiones las cuales producirán el ingreso necesario para cumplir con los requisitos contractuales, proveer reservas de inversiones necesarias y proveer condiciones al superávit.

Básicamente, los valores en que son invertidas las primas son en acciones comunes y el riesgo que enfrentan las compañías de seguros de vida es que si las tasas de interés bajan más allá de la tasa de interés garantizada por el contrato, cualquier nuevo depósito deberá ser invertido a una tasa de interés inferior a la que ha acordado pagar la compañía. Por el contrario, si las tasas de interés se elevan más allá de las tasas del contrato, la compañía de seguros será capaz de invertir los nuevos depósitos a una tasa más alta, incrementando su diferencial de ingreso.

2.3.1. Comportamiento de productos de la banca comercial.

A continuación se presenta el *Cuadro No. 8*, en donde se muestra la captación tradicional de recursos en la banca comercial y de los recursos captados en la operación de vida en el mercado asegurador.



Cuadro No. 8²⁵

Periodo	Captación Tradicional					Captación tradicional en moneda extranjera	Total
	Cuentas de cheques	Cuentas de ahorro	Depósitos a plazo	Depósitos a plazo fijo	Pagarés rondsimiento liquidable al vencimiento		
1998	16,635,567	128,359	104,033	2,732,466	20,114,951	2,697,770	42,414,146
1999	20,245,486	117,551	132,129	4,301,550	25,217,752	4,312,165	54,326,633
2000	26,163,733	115,324	107,024	1,968,245	27,945,753	5,002,841	61,302,924
2001	29,041,744	128,010	118,797	2,184,756	31,019,780	5,553,154	68,046,246

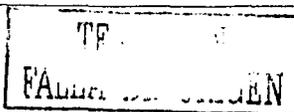
* millones de pesos

Durante el 2001 la banca comercial captó recursos 11% superiores a los del año anterior, teniendo mayor participación los pagarés que representaron el 47% del total captado por la banca, le siguen las cuentas de cheques con el 39%. Por otro lado observamos que la captación total de 2001 creció en un 60.43% en relación con lo captado durante 1998.

Las características principales de los principales instrumentos de captación de la banca comercial se describen a continuación:

- Cuentas de cheques. El dinero se mantiene líquido, con la ventaja de que se cuenta con una chequera con la que se puede disponer del dinero y pagar a terceros. Algunos bancos permiten que se expidan sin límite la cantidad de cheques que se desee, otros condicionan la expedición gratuita sólo los primeros (dependiendo del banco, el rango va de cuatro a 30 cheques). Pasando del límite establecido se cobra por cada cheque adicional (en promedio \$5 pesos por cada uno). Además del uso de cheques, los clientes pueden disponer de su dinero mediante retiros directos en ventanilla o por cajero automático, ya que en todos los casos se entrega al cliente una tarjeta

²⁵ Fuente: INEGI, con base a datos del Banco de México 2001.





de débito. Anteriormente las cuentas de cheques no otorgaban ningún rendimiento y aunque el pago de intereses resulta mayor al de las cuentas de ahorro, en términos reales resulta negativo (pierde poder adquisitivo con respecto a la inflación). Los montos de apertura son superiores a \$1,000 pesos, así como el saldo mínimo a mantener para no pagar comisiones (la norma es que sea la misma cantidad con la que se abre la cuenta). Una cuenta de cheques ofrece prácticamente todos los servicios adicionales ofrecidos por el banco, tales como banca telefónica, banca en línea, transferencias electrónicas, pagos de cheques emitidos en el extranjero, pago de servicios, etc.

- Cuentas de ahorro. Operan como depósitos a la vista, esto significa que el dinero depositado puede ser retirado en el momento que el cuentahabiente lo desee. Se realiza mediante contrato, a través del cual el banco se obliga a devolver el capital más los intereses correspondientes en el momento en que el ahorrador lo solicite, además de entregarle una tarjeta de débito. Actualmente las tasas nominales en cuenta de ahorro son las más bajas del mercado, y su rendimiento en términos reales es negativo. Los montos de apertura varían de \$300 a \$1,000 pesos. La cuenta de ahorros tiene pocos servicios asociados, pero ofrece las ventajas del pago de servicios domiciliados, como teléfono o televisión por cable. Otros dependen de cada banco, como el de transferencia electrónica o el pago de cheques foráneos. El objetivo principal de estas cuentas es mantener un alto grado de liquidez²⁶, pero son definitivamente malos productos para obtener rendimientos.
- Depósitos a plazo fijo. Técnicamente representa un crédito al banco donde se realiza el depósito, debido a que es documentado por un pagaré a favor del ahorrador, en un plazo determinado (7, 28, 90, 180 y 360 días) y con una tasa de interés fija anual revisable al final del plazo pactado. El cliente no puede disponer de su dinero hasta el vencimiento. La proporción de la tasa de interés

²⁶ Poder disponer de los recursos en cualquier momento.



va en aumento en función de dos variables: la cantidad invertida y el plazo de vencimiento. El interés resultará mayor mientras más alta sea la cantidad depositada, al igual que el plazo. A enero de 2003 los pagarés en pesos a plazos de 28 días aplicaron una tasa de interés promedio de 4% en saldos menores a \$50 mil pesos, y para montos superiores a \$1 millón dieron un interés del 5%. A 91 días el interés promedio fue de 4.42% y 10.1% respectivamente. Si tomamos como referencia la tasa de inflación del año pasado, de 5.7% resulta claro que el rendimiento real es negativo en casi todos los casos, aún con montos altos de inversión. Los servicios asociados son prácticamente nulos, teniendo acceso tan solo a la banca electrónica para revisar los estados de cuenta. Prácticamente todos los bancos solicitan la apertura para cualquier plazo con un mínimo de \$5 mil pesos. No se cobra ningún tipo de comisión, y en el contrato de apertura se debe especificar el plazo y la tasa de interés que van a pagar.

- Tarjetas de débito. Éste es un servicio asociado a una cuenta de ahorro o de cheques. Las tarjetas de débito tienen la ventaja de que se pueden efectuar con ellas pagos a través del sistema Terminal Punto de Venta y con cargo inmediato a la cuenta de ahorro o crédito, además de que se pueden aprovechar todos los servicios de los cajeros automáticos. Lo recomendable es utilizar siempre el cajero automático del banco emisor, ya que sólo en estos casos no se cobra comisión.

- Certificados de depósito (cedes). El mecanismo de funcionamiento es igual al de un pagaré a plazo; la diferencia estriba en la forma de documentarlo, ya que el certificado de depósito puede ser intercambiable. Es decir, la propiedad se puede transferir, con lo cual el cliente puede disponer de su dinero antes de la fecha de vencimiento. Únicamente existen certificados de depósitos denominados en pesos, y los saldos comunes son 91, 182 y 378 días. En enero de 2003, con plazo de 91 días y saldo inferior a \$50 mil pesos, el interés promedio pagado por estos instrumentos fue de 3.55%. para cuentas con más de \$1 millón de pesos y plazo de 378 días, el interés fue de 5.62%. Aunque por



norma general los cedés se manejan en función de la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE), ya que para su cálculo se aplica un porcentaje sobre dicha tasa base, casi en todos los bancos se paga el 50% de la TIIE para saldos mínimos de \$5 mil pesos. Dicha tasa porcentual va incrementándose según el monto invertido, hasta llegar al 90% de la TIIE en saldos superiores a \$3 millones de pesos. Como se ve, son necesarios montos de inversión muy altos para obtener rendimientos reales positivos.

Así mismo, a continuación se presenta el *Cuadro No. 9* en donde se observa el comportamiento de los seguros dotales y de algunos instrumentos de inversión, en donde se considera una inversión inicial de \$1,000 y de acuerdo con la tasa de interés señalada en la primer columna:

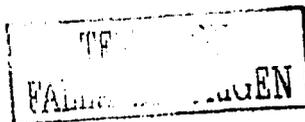
*Cuadro No.9*²⁷

Histórico de comportamiento

Interés	Tipo de instrumento	Periodo							
		1	2	3	4	5	10	15	20
11.31%	Cetes	1,113	2,352	3,731	5,266	6,975	18,893	39,259	74,057
	Fondo acumulado en caso de fallecer	1,113	2,352	3,731	5,266	6,975	18,893	39,259	74,057
3.12%	Pagares	1,031	2,095	3,191	4,322	5,488	11,887	19,349	28,049
	Fondo acumulado en caso de fallecer	1,031	2,095	3,191	4,322	5,488	11,887	19,349	28,049
3.18%	Depósitos a plazo fijo	1,032	2,056	3,195	4,328	5,498	11,927	19,446	28,238
	Fondo acumulado en caso de fallecer	1,032	2,056	3,195	4,328	5,498	11,927	19,446	28,238
9.90%	Seguros dotales	1,099	2,307	3,634	5,093	6,656	17,431	34,642	62,235
	Fondo acumulado en caso de fallecer	62,235	62,235	62,235	62,235	62,235	62,235	62,235	62,235

Las tasas de interés que se tomaron en cuenta, están considerados con base al promedio mensual arrojado por el Banco de México a finales del segundo semestre de 2001. Del cuadro anterior se observa que las tasas de interés de estos productos varían de acuerdo a las características, principalmente de liquidez que estos presentan. El beneficio mayor que se obtiene al invertir en los seguros dotales es el de la protección que se obtiene cuando el ahorrador fallece antes del plazo objetivo de ahorro.

²⁷ Fuente: creación propia, con datos de Banco de México y de Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.





2.4. Definición y confección de metas.

La teoría dice que a mayor riesgo mayor rendimiento. Si el objetivo es realizar una inversión de corto plazo se puede preferir instrumentos con gran certidumbre. Por el contrario, si el objetivo es invertir a largo plazo, los rendimientos que ofrecen este tipo de productos muestran un rendimiento por arriba del promedio.

La estrategia de inversión puede variar dependiendo de la etapa de vida o situación en que se está en éste momento, como se mencionó en el primer capítulo, si por ejemplo, se piensa en una persona relativamente joven y acaba de empezar a trabajar, podrá tomar riesgos de más largo plazo con las inversiones, porque el tiempo está de su parte.

2.5. Factores de riesgo que influyen en las inversiones.

En una inversión intervienen dos factores muy importantes el sujeto y el objeto. El sujeto es aquella persona que invierte, puede ser una empresa (persona moral) o un individuo (persona física). Cuando se trata de la persona física el costo de la inversión se expresa en términos de una utilidad inmediata y su beneficio en términos de una utilidad esperada, mientras que si se trata de una persona moral, el costo de la inversión es un gasto inmediato, expresado en dinero.

Un aspecto importante de invertir es el rendimiento que se obtiene contra la inflación y que esperamos obtener, por lo que el rendimiento que se percibe por una inversión debe rebasar la tasa de inflación del período correspondiente para ser atractiva.

La incertidumbre es la situación a que se enfrenta el financiero cuando el futuro contiene un número indeterminado de resultados posibles, ninguno de los cuales se



sabe.²⁸ En condiciones de incertidumbre, casi cualquier cosa puede ocurrir. Cuando se habla del riesgo que representa el realizar una inversión es necesario conocer las diversas opciones de inversión existentes.

Cuando se habla de riesgo en inversiones debemos tener presente conceptos básicos tales como inversión y riesgo.

Debido a que hay diferentes tipos de instrumentos de inversión cada uno de ellos presentan diferentes riesgos:

- Seguridad: está directamente relacionada con la confianza o garantía de que los depósitos de ahorro o inversión serán devueltos.
- Riesgo: está relacionado con la ocurrencia de ciertos eventos que afectan la capacidad de obtener el ahorro o la inversión deseados, y en ocasiones la pérdida de éstos y/o parte de nuestro patrimonio:
 - Del sistema (sistémico o sistemático): son aquellos eventos como la inflación, la devaluación, la situación económica, las fallas en la protección al consumidor, una revolución, circunstancias en que esté involucrado todo el país y que no pueden eliminarse independientemente de la institución en dónde se tenga invertido en el sistema financiero.
 - De mercado: significa aquellas situaciones del mercado financiero (o mercado en que esté) que afectan de forma generalizada. Por ejemplo, si baja la bolsa de valores se ve afectado todo el mercado de valores; si se incrementa la tasa de interés se afecta el mercado de financiamiento, el contar o no con un seguro de depósito o garantía de pago para los instrumentos operados, etc. Este riesgo se disminuye mediante

²⁸ Steven E. Bolten, Administración financiera, Ed. Limusa, México 1995.



la diversificación de las inversiones en diferentes mercados o tipos de instituciones.

- De crédito (incumplimiento): es cuando el responsable deja de cumplir sus obligaciones, en este caso el pago de intereses o la devolución del capital ahorrado o invertido en el tiempo establecido. Este riesgo disminuye con la diversificación del portafolio de inversiones.
- De precio / interés: significa que el precio o el interés pueden bajar o subir en contra de nuestras expectativas; por ejemplo, en el caso de un préstamo sería un riesgo que la tasa de interés subiera, mientras que un depósito de ahorro el riesgo sería que la tasa de interés bajara.
- De bursatilidad / liquidez: es cuando no podemos cambiar un valor o instrumento financiero por su equivalente en dinero u otro bien, por ejemplo, que no haya compradores para los títulos que tengo, que no pueda disponer del dinero invertido a plazo, que sea mucho el diferencial entre el precio de compra y el de venta.
- De robo: en el caso de mantener al ahorro en casa, pueden sustraernos el efectivo o en caso de hacer depósitos a nombre distinto del de la institución sin recabar el recibo, puede darse la situación que no estén abonando a su cuenta. Se refiere a un manejo físico inadecuado del dinero.
- Certidumbre / Incertidumbre: es la seguridad de conocer en este momento el valor final de un depósito en ahorro o inversión. Es muy común ver asociado este término con los conceptos de renta variable y renta fija; aquí se deben tomar en cuenta la volatilidad y el tiempo (plazo).



-
- Renta variable: el rendimiento del instrumento a través del cual se ahorro o invirtió cambia con el tiempo, por lo que no es posible conocer desde el principio cuál será el rendimiento o cuanto producirá con exactitud hasta retirar el depósito o terminar la inversión en el tiempo establecido.

 - Renta fija: el rendimiento de éstos está establecido por un periodo determinado (plazo), de modo que desde un principio se puede saber cuanto producirá el ahorro o la inversión al terminar el plazo.

 - Volatilidad: es el grado en que varía o fluctúa el precio o interés del instrumento a través del tiempo. Se relaciona de forma muy cercana con el riesgo, pues implica la probabilidad de que suceda un evento que afecte el valor final del depósito de ahorro o la inversión.

 - Plazo: si se aumenta el tiempo que se mantiene un depósito de ahorro o una inversión, y al considerar el tipo de instrumento y su volatilidad, es más difícil saber cuanto se tendrá al final del plazo o varios plazos, puesto que los factores que afectan los precios y la tasa de interés cambian con frecuencia. En la medida en que transcurra un mayor plazo, es más probable que ocurran más eventos, favorables o desfavorables.



2.5.1. Clasificación de las instituciones de ahorro e inversión.

No existe una definición concreta de la diferencia entre ahorrar o invertir, podemos considerar lo siguiente para el propósito de explicarla tanto para los productos e instrumentos, como para las instituciones que los ofrecen.

La Seguridad está relacionada con interés que pone el ahorrador o inversionista en:

- Verificar las referencias de la Institución donde deposita su ahorro o inversión para asegurarse que está debidamente constituida y cuenta con la supervisión adecuada.
- Leer su contrato y preguntar sus dudas para estar seguro de los costos y riesgos que existen.
- Solicitar comprobantes de las operaciones y servicios para tener pruebas con que realizar sus aclaraciones.
- Preguntar cuando tiene dudas y antes de usar el producto o servicio para evitar situaciones como: "Yo creí que..", "Yo pensaba..", "Yo no sabía..", "No me dijeron.."

Otro factor muy importante es elegir el tipo de institución o medio de ahorro o inversión, que sea adecuado para el propósito buscado. A continuación se presenta una guía con algunas opciones.

El criterio utilizado para agruparlas como ahorro o inversión está en función de la seguridad que ofrece la institución o el medio financiero, por lo que:

- Mayor seguridad = ahorro
- Menor seguridad = inversión



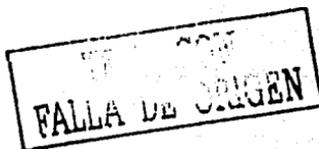
Cuadro No.10 ²⁹

Tipo de institución: medio de ahorro e inversión

Institución	Ahorro	Inversión
<ul style="list-style-type: none">▪ Instituciones financieras con productos e instrumentos financieros orientados al ahorro y la inversión	<ul style="list-style-type: none">▪ Patronato Nacional del Ahorro (Pahnal)▪ Instituciones de crédito (Bancos Comerciales)	<ul style="list-style-type: none">▪ Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (SIEFORES) a través de las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES)▪ Casas de Bolsa
<ul style="list-style-type: none">▪ Compañías de Seguros▪ Instituciones financieras con servicios de apoyo		<ul style="list-style-type: none">▪ Seguros dotales▪ Seguros de pensiones / Seguros de retiro.
<ul style="list-style-type: none">▪ Instituciones no financieras		<ul style="list-style-type: none">▪ Autofinanciamientos▪ Cajas de ahorro▪ Cooperativas de Ahorro y Crédito▪ Cajas Solidarias
<ul style="list-style-type: none">▪ Formas oficiales no relacionadas con instituciones		<ul style="list-style-type: none">▪ Fondo de ahorro del empleado
<ul style="list-style-type: none">▪ Formas populares no oficiales		<ul style="list-style-type: none">▪ Tanda

Respecto de la supervisión y/o reglamentación, pueden existir instituciones:

- Más seguras por considerarse supervisadas y reguladas.
- Menos seguras, aquellas que pueden o no estar reguladas, no existe una vigilancia directa por parte de las autoridades.



²⁹ CONDUSEF, Boletín informativo, enero 2000.



Conclusiones.

En México tan solo el 7% de las personas que realizan algún tipo de ahorro o inversión en alguna institución formal, lo realizan en compañías de seguros. Este porcentaje de la población se inclina por seguros de vida que contengan el factor ahorro como un medio para generar un patrimonio. Así mismo, existe una tendencia significativa de los ahorradores hombres entre edades de 30 y 49 años de edad, con nivel económico medio (entre 10 y 15 salarios mínimos generales mensuales).

La contratación de un seguro de vida suele ser más sencillo que la apertura de una cuenta maestra o de algún tipo de cuenta de inversión, con la ventaja adicional de que si el producto de seguro de vida elegido incluye un sistema de ahorro y protección que capitaliza la inversión, éste podrá proteger a la persona contra la posibilidad de que muera inoportunamente, o de que no pueda llegar a acumular el importe deseado. Sin embargo, la falta de liquidez que presentan los seguros de vida comparados con los productos ofrecidos en las instituciones bancarias es la principal desventaja que éste producto presenta.

La oportuna obtención de un producto de ahorro e inversión a temprana edad, podrá otorgar tranquilidad al ahorrador de obtener un capital suficiente para él y su familia, para cuando llegue la edad objetivo de obtención de dicho patrimonio, o en su defecto, el fallecimiento de éste. De lo anterior, cabe señalar que, el 14% de los siniestros por muerte en las pólizas de vida individual durante el 2001, se produjeron en hombres en edades de entre 51 y 55 años de edad, en hombres entre los 46 y 50 años el 13.5%, y con el mismo porcentaje hombres entre edades de 56 a 60 años. De lo anterior se observa la tendencia de los siniestros por muerte ocurren antes de llegar a la edad de retiro.



La importancia de generar ahorro conlleva a la estabilidad económica y que mejor que realizar dicho ahorro en alguna institución que ofrezca los mejores beneficios bajo cualquier circunstancia, sea ésta el fallecimiento o la sobrevivencia a una edad determinada, tal es el caso de algunos productos de vida que otorgan con condiciones de inversión atractivas y superiores a algunos de la banca comercial.

Bibliografía y fuentes de consulta.

- FRANK J. FABOZZI. " Mercados e Instituciones Financieras ". Editorial Prentice Hall Hispanoamericana, S.A., México 1996.
- ACKOFF, RUSSELL L. " Planificación de la empresa del futuro ", Editorial Limusa, México 1994.
- STEPHEN P. ROBBINS. " Administración, Teoría y Practica ". Editorial Prentice Hall Hispanoamericana, México 1987.
- ACKOFF, RUSSELL L. " El arte de resolver problemas ", Editorial Limusa, México 1994.
- CONDUSEF, Boletín Informativo, México , enero 2000.
- <http://www.inegi.gob.mx/>
- <http://www.condusef.gob.mx/>
- <http://www.banxico.gob.mx>

CAPÍTULO

3

EVALUACIÓN DE RESULTADOS Y TENDENCIAS.

OBJETIVO: Realizar el análisis y la evaluación de los resultados con la finalidad de poder considerar a los seguros dotales como un instrumento atractivo para la generación de ahorro. Determinar el porcentaje de ingreso mensual óptimo, para obtener en un periodo de tiempo determinado, el ahorro objetivo.

3.1. Análisis económico y financiero del seguro dotal.

Para el desarrollo del siguiente análisis se divide el seguro dotal mixto en dos partes, esto es: en un seguro temporal decreciente y en una inversión creciente.

La parte de inversión del contrato se pierde completamente en caso de fallecimiento antes de que termine el periodo del seguro, se trata más bien de una acumulación de ahorros de que el asegurado puede disponer en cualquier momento, una vez que hayan transcurrido los primeros años, gracias al rescate o valor de rescate o al anticipo.



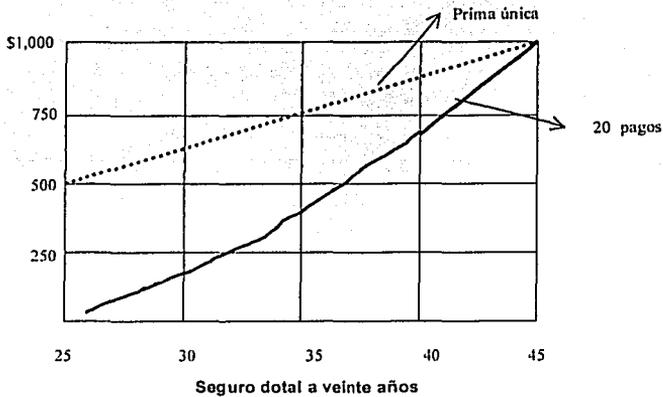
El aspecto de inversión se completa con un seguro temporal que no es, un seguro temporal uniforme de \$1,000 durante la validez del contrato, sino más bien un seguro con una cobertura constantemente decreciente, que añadida a la acumulación inversora al momento del fallecimiento constituirán en total una suma pagadera por la póliza equivalente a la cobertura de \$1,000. La parte de seguro del contrato es, por tanto, por una suma decreciente, que al principio del seguro es de \$1,000, pero que va disminuyendo a lo largo del periodo. De este modo, si en un momento determinado una póliza dotal mixta de \$1,000 cuenta con una acumulación de inversión de \$150, el asegurado contará con una protección para caso de muerte de \$850, pero cuando la acumulación llegue a \$900 el seguro temporal, que es decreciente, será de solamente \$100

Finalmente, cuando la parte de inversión llegue al 100 % de la suma asegurada, el seguro temporal ha bajado a cero. En todo momento, el fondo de acumulación de ahorros de un lado, y el seguro temporal decreciente del otro, equivalen conjuntamente a la garantía de la póliza. En otras palabras, en caso de fallecimiento, la compañía paga al beneficiario la suma asegurada, que se compone de:

- 1) la inversión alcanzada, y
- 2) un seguro temporal decreciente igual a la diferencia entre la acumulación de inversión y la suma asegurada



Cuadro No.11³⁰



El seguro temporal decreciente tiende a cubrir aquella parte de la cobertura que el asegurado quería ahorrar en caso de haber sobrevivido, pero que no pudo hacerlo por su muerte prematura. Según lo dicho, la prima pagada en esta póliza se divide en tres partes:

- 1) una para la acumulación inversora,
- 2) la otra para pagar el coste del seguro decreciente, y
- 3) una tercera para hacer frente a los gastos de la administración del plan a plazos y a otros gastos.

El seguro temporal decreciente y la inversión creciente se observan mejor en el Cuadro No.11, que recoge los valores de reserva que la ley exige a una póliza a veinte años para un varón de veinticinco años de edad, pagada en dos planes

³⁰ Huebner, Kenneth Black. "El seguro de vida", Ed. Mapfre, México 1976, pp. 144

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



diferentes. Mientras más breve sea el período de pago de las primas, mayor será la inversión representada por los valores de reserva. Al aumentar la inversión, la protección del seguro disminuye y al final del período la inversión es igual a la suma asegurada por la póliza.

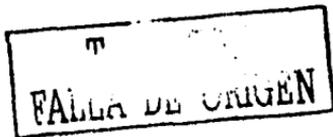
La suma que queda por encima de la línea equivale a la cantidad del seguro temporal en cada edad, y la suma que queda por debajo a la cantidad de reserva (o inversión) a la misma edad; la suma de las dos asciende a \$1,000, que es la suma asegurada. Así mismo la figura refleja la reserva creciente, o elemento de inversión, y el seguro temporal decreciente o elemento de protección en un contrato a veinte años.

Cuadro No.12

Seguro total mixto de \$1,000 a 20 años para un varón de 25 años de edad al 2.5 % de interés

Al final de la anualidad	Valor de reserva	Importe neto arriesgado
1	13.57	986.43
2	54.62	945.38
3	96.66	903.34
4	139.70	860.30
5	183.75	816.25
10	420.28	579.72
15	688.70	311.30
20	1,000.00	--

Conforme aumenta el valor de la reserva, disminuye la protección para el caso de muerte o aspecto de seguro temporal decreciente. Con una póliza de vida entera, el seguro temporal decreciente se reduce a cero en un varón de cien años, al tiempo que la inversión asciende al 100% de la cobertura del contrato. En las fases de inicios de comercialización de éstos productos no se admitían las primas o los valores irrenunciabiles; si el sujeto se vé obligado a dejar de pagar las primas, no recibirá





ninguna devolución; el contrato promete pagar si se produce un acontecimiento de muerte o de sobrevivencia a una cierta edad, pero si se abandona el plan antes de la ocurrencia de estos hechos, las primas se consideran devengadas y se pierde todo derecho al elemento de reserva o ahorro. Al calcular los valores de las reservas, los Actuarios basaban sus cálculos en el concepto matemático, ya que es más fácil trabajar la dote y el seguro temporal con factores de mortalidad sobre una base de \$1,000, que sobre una base constantemente cambiante.

Al darse mayor importancia a los valores vivos del seguro, y a causa de un distinto enfoque de tipo económico, más fácil de comprender el contrato fue modificado con la adición de unos derechos complementarios que asistían al asegurado en el caso de que no quisiera continuar con su plan.

3.2. El seguro dotal como producto financiero.

El ahorro desempeña un papel muy importante en la economía de las familias, y en donde los economistas ven entre el ahorro y la inversión la condición fundamental para conseguir un crecimiento equilibrado. Es por ello que una de las principales preocupaciones de los responsables de los asuntos públicos y privados, es la de conseguir el capital necesario para alimentar la economía nacional y asegurar su constante desarrollo.

Una parte considerable del ahorro procede de clases sociales cuyos ingresos les permiten satisfacer adecuadamente sus necesidades corrientes y buscan colocar los fondos de que disponen de la mejor manera posible.

El mercado del ahorro familiar se ha vuelto más activo a medida que se acrecentan los patrimonios individuales como consecuencia del alza de nivel de vida, mejora la información y los conocimientos de los ahorradores. A partir del Tratado de Libre Comercio han aparecido nuevas instituciones para recoger el ahorro y hacerlo fructificar.



Estas instituciones han venido a añadirse a las instituciones de inversión tradicionales, bancos y compañías de seguros, dentro de un sector financiero en el que se ha producido una redistribución de funciones. El seguro, por naturaleza de sus funciones, es una actividad generadora y alentadora de ahorro.

La producción de ahorro está causada por el desfase existente entre el momento en que se pagan las primas y el momento en que se reciben las prestaciones debidas. El cliente, o bien, el asegurado tiene raras veces la sensación de estar iniciando un proceso de ahorro cuando contrata un seguro, no comprende perfectamente los beneficios financieros que obtiene, y la idea de colocación de un ahorro es secundaria respecto de la garantía.

El ahorro de una suma suficiente de dinero exige tiempo, por lo que el seguro dotal es un medio atractivo para proteger a la persona contra la posibilidad de que muera inoportunamente, o de que pueda llegar a acumular el importe deseado. La acumulación de un patrimonio podría lograrse mediante el depósito simple de sumas periódicas, sin embargo no debemos olvidar la incertidumbre de la vida y la imposibilidad en que mucha gente se encuentra de continuar a cabo con el plan de ahorros que se había fijado. Los esfuerzos hacia la acumulación de una suma determinada tropiezan principalmente con dos peligros: la muerte o la incapacidad sobrevenida antes del tiempo preciso fijado al ahorro acumulativo deseado y el fracaso del individuo en la continuación del plan de ahorros o en la conservación de lo ya acumulado.



3.3. Factores que favorecen y afectan el ahorro individual.

Factores que favorecen:³¹

- El ingreso. Una persona que percibe un buen ingreso tendrá la capacidad y mayor tendencia a ahorrar.
- Estabilidad económica. Mientras la gente tenga confianza en su economía, un nivel inflacionario controlado la gente se sentirá motivada a ahorrar.
- Tasas de rendimiento. Si las diferentes instituciones pueden ofrecer pueden ofrecer tasas de interés reales, es decir, por arriba de la inflación se fomenta en gran medida el ahorro.
- Instituciones de inversión sólidas que estén legalmente establecidas y que cuenten con el respaldo de las autoridades correspondientes.
- Liquidez. Factor importante con el cual el ahorrador podrá contar con su dinero en el momento en que lo necesite.

Factores que afectan:

- El ingreso. Factor determinante para que pueda existir ahorro. La pérdida del poder adquisitivo de los salarios reduce la posibilidad de generar ahorro.
- Panorama económico e inflación. Genera desconfianza, se pierde motivación y posibilidad económica para realizar algún tipo de ahorro. El alza generalizada de los precios y estancamiento de los salarios provoca disminución del ahorro.
- Tasas de rendimiento. Las tasas de interés que ofrecen en su mayoría las instituciones bancarias, son en términos reales negativas, desmotivando a la generación del ahorro.
- Escasez de la cultura del ahorro.

³¹ Laura Quintero, "Las sociedades de ahorro y préstamo dentro del sistema de ahorro e inversión en México), Tesina, México 2000.



Sin embargo, lo anterior, nos da un parámetro de lo difícil que resulta destinar una parte de nuestro ingreso al ahorro.

3.4. Determinación del porcentaje del ingreso mensual a invertir para obtener un ahorro óptimo.

Comenzar a ahorrar desde los primeros ingresos que se reciban es la clave para lograr con éxito las metas que se hallan propuesto, sobre todo las de largo plazo. Además mientras más pronto iniciemos el proceso de ahorro, menos dinero se necesitará para alcanzar nuestro objetivo. Es importante determinar cuánto necesitaremos para contar con una cantidad o renta mensual equivalente a un porcentaje del último sueldo neto, o bien, cuánto podemos acumular si se ahorra un porcentaje determinado de los ingresos mensuales³².

- Primero: determinar la edad tentativa en la que pretendemos dejar de laborar o tener dicho monto ahorrado.
- Segundo: tenemos que determinar que cantidad queremos recibir, en una sola exhibición o renta mensual, se toma como base el último ingreso neto y, sobre estas condiciones, obtener el porcentaje de ahorro necesario para alcanzar este objetivo.

Para determinar el último ingreso neto, se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Ultimo Ingreso Neto} = \text{Ingreso Neto Actual} \times (1 + \text{Incremento Anual})^{(\text{Edad de Retiro} - \text{Edad Actual})} \quad (a)$$

El incremento anual se refiere al que presenta el sueldo en términos porcentuales reales. Es importante estimar un incremento equivalente a la inflación, por lo que existen dos alternativas de cálculo:

³² Act. Martín Robles, Visión Actuarial, Año 4, Septiembre 2001.



1. Tasa real ³³
2. Tasa nominal.

Para la realización de los siguientes cálculos se toman en cuenta las siguientes consideraciones:

- Persona con una edad x de 30 años.
- Ingreso mensual de \$5,000
- Desea obtener su inversión o retirarse a edad 65.
- El incremento real en su sueldo es de 1%
- Inflación anual constante de 6%

La tasa nominal se determina de la siguiente expresión:

$$\text{Tasa Nominal} = [(1 + \text{porcentaje de Inflación}) \times (1 + \text{Incremento Salarial Real})] - 1 \quad (b)$$

Por lo que la tasa nominal es de 7.06% y utilizando la expresión (a) tenemos que el último ingreso neto es de \$54,440

Es necesario definir que porcentaje de este sueldo se pretende recibir mensualmente al llegar a la edad de retiro, que para éste caso será de 65 años. Si se considera que se desea recibir el equivalente al 75% del último sueldo, es decir, \$40,830 mensualmente.

Según datos del INEGI, actualmente la esperanza de vida de la población mexicana es de aproximadamente de 74 años, sin embargo, con objeto de definir el número de años durante los cuales, y al pensar en un padre de familia, tendrá que ser el sustento de ella, se toma como base una expectativa de vida al nacimiento de 80 años de edad.

³³ La tasa real se obtiene descontando de la tasa nominal, el factor de inflación.



Al cumplir 65 años de edad es necesario haber acumulado un monto suficiente para generar el fondo o la mensualidad deseada durante 16 años (a edad 81), es decir, por lo menos \$40,830, cantidad que asciende a \$7,839,431

El valor presente de una renta de \$40,830 mensuales durante 16 años (se supone una tasa de inversión de 2% por arriba de la inflación, es decir, del 8% , asciende a la cantidad de \$4,653,264. Dicha cantidad más los intereses que generen será suficiente para lograr lo planteado.

El porcentaje de los ingresos netos que es necesario ahorrar a partir de los 30 años de edad, a una tasa de inversión del 8% y con depósitos mensuales constantes, es necesario ahorrar el equivalente al 18.79% del ingreso neto.

El Cuadro No. 13 muestra los distintos resultados obtenidos mediante la aplicación del modelo. Se consideran distintas edades de inicio del ahorro, distintos porcentajes del último sueldo que se desea recibir al momento deseado y las mismas hipótesis financieras utilizadas para el ejemplo antes descrito:

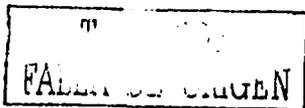
Hipótesis Financieras:

- a) Tasa de inflación anual constante del 6%
- b) Tasa de incremento del sueldo del 1% arriba de la inflación, 7.06% nominal anual compuesto.
- c) Tasa de interés del 2% arriba de la inflación, 8.12% nominal anual compuesto.

Cuadro No.13

Porcentaje de ahorro necesario para recibir un beneficio a edad 65
Porcentaje del último sueldo (sin incrementos)

Edad Inicial de Ahorro	100.00%	75.00%	50.00%	25.00%	10.00%
20	18.37%	13.78%	9.19%	4.60%	1.84%
30	25.06%	18.79%	12.53%	6.27%	2.51%
40	37.36%	28.03%	18.69%	9.35%	3.74%
50	67.40%	50.55%	33.70%	16.85%	6.74%
30	248.00%	186.00%	124.00%	62.00%	24.80%





De acuerdo con el *Cuadro No. 13*, si una persona de 20 años de edad empieza a ahorrar sistemáticamente el 18.37% de su sueldo neto, al llegar a edad 65 contará con un fondo suficiente que le permitirá obtener una mensualidad equivalente al 100% de su último sueldo neto, mientras que, al ahorrar el 1.84%, tendrá lo suficiente para recibir el equivalente al 10% de su último sueldo neto.

Como se observa, el nivel de ahorro necesario para alcanzar un cierto porcentaje del último ingreso neto está determinado por la edad en la que las personas comienzan a realizar sus ahorros.

El *Cuadro No. 14* muestra los resultados obtenidos al considerar que el beneficio se incrementa anualmente en un punto porcentual por arriba de la inflación.

Cuadro No. 14

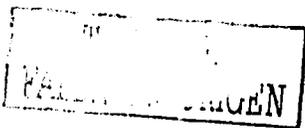
Porcentaje de ahorro necesario para recibir un beneficio a edad 65
Porcentaje del último sueldo (con incrementos)

Edad Inicial de Ahorro	100.00%	75.00%	50.00%	25.00%	10.00%
20	28.78%	21.58%	14.39%	7.19%	2.88%
30	39.24%	29.43%	19.62%	9.81%	3.92%
40	58.54%	43.90%	29.27%	14.64%	5.86%
50	105.58%	79.18%	52.79%	26.40%	10.56%
60	388.44%	291.33%	194.22%	97.11%	38.85%

El ingreso neto de la mayor parte de la población económicamente activa apenas alcanza para cubrir sus necesidades básicas.

3.5. Situación actual de los seguros dotales e inversiones bancarias.

La falta de difusión de los seguros dotales en el ámbito de las inversiones, la falta de conocimiento de la existencia de estos productos y la poca capacidad de ahorro, trae consigo una escasez de ahorradores en esta modalidad de invertir a mediano y largo plazo.





A consecuencia de la falta de conocimiento por parte de los ahorradores de la existencia de dichos productos, es más común que un ahorrador e inversionista acuda a depositar sus ahorros en una institución bancaria que en una compañía de seguros.

Sin embargo, y como se ha señalado anteriormente, el doble beneficio que ofrecen los dotales es una de las principales ventajas que ofrecen éstos en comparación con los productos que ofrecen los productos ofrecidos en las instituciones bancarias.

De acuerdo a los datos arrojados por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas el número de asegurados (ahorradores) bajo la modalidad de seguros dotales de vida representa el 27%³⁴ con relación a los seguros de vida individual durante el 2001.

3.6. Análisis y evaluación de resultados.

A diferencia de los gastos de consumo personal los cuales son relativamente estables durante épocas buenas y malas, los desembolsos son estables, con fluctuaciones cíclicas. A medida que se recupera la confianza, el nivel de ahorro disminuye y menor cantidad de dinero fluye a la corriente de gastos. Al incrementarse el gasto y repercutir sobre la economía las utilidades después de impuestos se incrementan. Dado que los gastos de consumo representan cerca de 2/3 parte del PNB, el comportamiento constituye un determinante importante del producto nacional bruto del país.

No todos los ahorros de los consumidores son destinados a incrementar la inversión. Gran parte de los ahorros de los individuos son empleados para liquidar hipotecas y demás deudas. Sin embargo, a medida que la deuda vieja se extingue se podrá crear una nueva.

³⁴ Fuente: Boletín Informativo, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, México, Enero 2002.



El seguro dotal cubre propósitos muy útiles, pero también puede ser objeto del mal uso. Hay que contar ante todo con un plan de ahorros que proteja contra el fallecimiento prematuro. Este tipo de seguro no debe ser empleado, preferentemente, cuando lo principal es la necesidad de protección; a causa del elemento ahorro, las primas de este seguro de capitalización son las más elevadas entre los planes de seguro de vida, aunque faciliten la cantidad mínima de protección real de seguro por cada peso o dólar de prima pagada. Como casi todas las familias cuentan con fondos limitados y lo que necesitan es un programa que dé prioridad a la protección del seguro de vida, el empleo del seguro dotal puede constituir un error, ya que requiere una prima mayor sin conceder la protección realmente perseguida. Como ocurre en todos los tipos de seguro, es muy importante poner al producto en relación con las necesidades.

Las formas permanentes de seguro con primas bajas, cuentan con una mayor flexibilidad, que permite la adaptación a circunstancias distintas. Por tanto, los jóvenes precisan realmente una mayor protección y por ello deben acudir al seguro ordinario de vida o a algún otro tipo de seguro de prima reducida. Pero si el objetivo financiero es claro y se cuenta con fondos adecuados, el seguro dotal mixto es el vehículo apropiado para la acumulación de un fondo de ahorros.

Ante las perspectivas de un mejor futuro y si se supone que estas metas se llevarán a cabo, se debe tomar en cuenta que los bancos no son la única acción para el desarrollo de esta nueva cultura del ahorro

3.6.1. Pólizas de seguro dotal mixto.

La ventaja de un seguro de vida con la variante de ahorro, en contraste con un plan de ahorro ajeno al seguro de vida, debe encontrarse en el hecho de que las primas de este seguro deben pagarse regularmente. Por lo regular, es demasiado fácil el quebrantar las buenas intenciones. El individuo que proyecta ahorrar \$100 de manera mensual, depositándolos en un banco de ahorro, podría omitir uno o dos meses, y



después abandonar el programa por completo. En el caso del seguro dotal, la situación es diferente. Las primas frecuentemente son consideradas por el asegurado como una deuda o como una obligación que debe ser cumplida.

Si el asegurado intenta dejar caducar su seguro, el representante de la compañía aseguradora está presente para volver a emplear los argumentos que originalmente le movieron a establecer el programa a su cliente. Este elemento de atención personal de los representantes de las compañías de seguros, unido a la tendencia del tenedor de la póliza a considerar el pago de la prima como una obligación, producen el efecto de dar estabilidad al programa de ahorro instituido por medio del seguro dotal.

El análisis de los contratos o pólizas emitidos por las principales compañías en México que manejan éste tipo de productos, (Seguros Monterrey New York Life, Grupo Nacional Provincial y Comercial América), revelan variaciones en cuanto al uso que se haga del principio del seguro mixto. Este tipo de pólizas pueden emitirse para periodos de diez, quince, veinte, treinta o más años, o bien la duración puede disponerse para que la maduración o jubilación se produzca a cierta edad como por ejemplo, a los sesenta, sesenta y cinco, setenta, etc. años de edad.

Como se dejó ver en el primer capítulo, si la póliza es para un corto plazo, generalmente persigue combinar una protección inmediata con unos ahorros importantes, mientras que si se emite a largo plazo, para que finalice a una edad avanzada, su objeto es normalmente la combinación de la protección con la pensión de la vejez (jubilación).

Según datos obtenidos de las compañías arriba mencionadas, el 83 % de los contratantes de éste tipo de pólizas son personas que se encuentran entre los 38 y los 47 años de edad. En este rango de edad es donde por lo regular ya se cuenta con una familia y empieza la preocupación de que pasaría si en algún momento llega a faltar el padre de familia o la persona que sea el sustento de la familia.



La responsabilidad de la compañía, con base a estas pólizas implica no solo el pago de la suma asegurada en caso de sobrevivencia al terminar el periodo de duración, sino también el pago en caso de fallecimiento; de aquí que la prima anual de estas sea bastante más alta que en otros tipos, a no ser que se trate de un seguro a muy largo plazo, en cuyo caso la tarifa es tan sólo un poco más elevada que la que se aplica con una póliza ordinaria de vida.

En resumen, el seguro dotal mixto puede resultar de utilidad de cuatro modos distintos:

1. Como incentivo del ahorro. Supone un sistema de ahorro sistemático, ya que permite apartar una suma de dinero cada año, con el objeto de disponer de todas las anualidades o acumulaciones al final del periodo. Son muchos los que a causa de sus hábitos, jamás llegan a ahorrar a pesar de tener la posibilidad de destinar cierta cantidad para éste fin. Para estas personas las pólizas de dotales mixtos son el medio para obligarlos a ahorrar; mediante el pago de unas sumas concretas a intervalos regulares, el seguro les permite ahorrar una cantidad sin darse cuenta del sacrificio, mientras que con otros métodos más aleatorios probablemente nunca llegarían a hacerlo. Este tipo de póliza impone una meta a la persona: la de ahorrar un importe determinado cada año, lo cual en la practica es relativamente más fácil. El seguro dotal mixto, respecto de aquellos a los que resulta muy difícil practicar el ahorro, representa la forma de utilizar los productos de sus ganancias (las sumas pequeñas que se consumen en gastos innecesarios) para la acumulación de un patrimonio. Al mismo tiempo tiene la ventaja de constituir un plan de inversión totalmente seguro. Se afirma además, por ejemplo a veinte años, permite a los jóvenes que no puedan ahorrar o conservar sus ahorros, la ventaja de un capital "en los mejores años de su vida, que pueden emplear del mejor modo posible".



2. Como medio de atención a la vejez. Si el periodo de la póliza se determina para que la maduración ocurra a la edad de sesenta, sesenta y cinco setenta años, puede servir como un medio excelente para acumular un fondo suficiente para la vejez. Pocos son los que al llegar a esta edad, han logrado acumular un patrimonio suficiente ya que se enfrentan a ciertas eventualidades: un fallecimiento que deja desprotegida a la familia y en el caso de sobrevivencia pueden carecer de los medios precisos para la edad anciana. A estas dos eventualidades se puede hacer frente mediante un seguro a largo plazo. Si la muerte se produce durante la duración del contrato, la cobertura aprovecha a su familia, pero si el asegurado sobrevive hasta su vejez, momento en que ya no es necesaria la protección a la familia, recibirá los fondos que su constancia y previsión lograron acumular, a fin que los destine a su propio mantenimiento y bienestar.
3. Como medio de defensa frente a la posibilidad de que el periodo de ahorros sea interrumpido por motivo de fallecimiento. Es frecuente que se proyecte un plan y que se comience un programa de ahorro con un objetivo determinado, a ser completado a una fecha concreta. Puede tratarse de un plan que facilite el dinero para la educación universitaria de los hijos, o bien, para que la suma asegurada sea destinada a un bien benéfico en una fecha futura. La suma total se puede dividir en el número de años programado, al ahorrar una cierta cantidad y teniendo en cuenta los intereses. Pero si la muerte se produce antes de terminar el periodo, el objetivo probablemente jamás será alcanzado. Por el contrario, si acudimos a la capitalización que el seguro garantiza, tendríamos la seguridad de que la meta sería alcanzada tanto en caso de vida como en el supuesto de muerte prematura.
4. Como medio para acumular un fondo con un fin concreto. Este tipo de seguro puede servir admirablemente para la acumulación de un fondo con una finalidad determinada. Por ejemplo, el fondo puede estar destinado con fines educacionales para los hijos. Con estas pólizas, los ahorros que en



otro caso serían mal gastados, se acumulan en un fondo destinado a un fin concreto, con la seguridad que el objetivo será alcanzado.

3.7. Impacto financiero de las contingencias actuales.

Los eventos del 11 de septiembre constituyen un hecho insólito, que ocupará por mucho tiempo la atención de todas las personas especializadas en conflictos internacionales, y de los expertos en el combate al terrorismo.

Ante el deterioro de la confianza de los consumidores por los ataques terroristas, se han registrado decrementos de la actividad económica a partir del tercero y cuarto trimestres de 2001.

Los indicadores recientes sobre la evolución de la situación económica de nuestro país no son alentadores. Esto es especialmente relevante para nuestro país, dado que en los últimos 6 años más del 60% de nuestro crecimiento es explicado o inducido por el de EUA. Según estimaciones de economistas, un crecimiento de un punto porcentual en el PIB de EUA originaría un aumento en el de México de 1.26%. Por lo tanto, si la economía de EUA se reactiva el próximo año, México seguirá esa misma ruta pero con una mayor aceleración. Sin duda, la situación económica actual de México es complicada al igual que sucede en el resto del mundo.

El reto a vencer es que las distintas fuerzas políticas y económicas traten de buscar rápidamente puntos de coincidencia, y de acuerdo, que ayuden a fortalecer nuestra economía, en lugar de buscar beneficios individuales y de corto plazo.



3.8. Planteamiento de escenarios.

La planeación de escenarios necesita poder manejar los elementos predeterminados predecibles y la incertidumbre, a fin de combinar la función de planeación con la evaluación de riesgos.

En primera instancia es necesario definir las variables fundamentales que servirán para la realización de los escenarios:

Variables primarias:

- Económica: crecimiento económico del país
- Cultural: cultura del ahorro
- Demográfica: esperanza de vida y población
- Globalización del mercado asegurador

Variables secundarias:

- Capacidad de desarrollar ahorro.
- Competitividad del mercado asegurador y financiero.

La creación de escenarios, en particular, del mercado asegurador, nos permite visualizar el entorno económico que se relaciona directamente con la generación de un ahorro o inversión. Es decir a mayor estabilidad económica mayor será la confianza de las personas a invertir.

Las condiciones para que se cumplan los escenarios, se describen a continuación:



Escenario optimista.

En éste escenario la estabilidad económica predomina y motiva a la sociedad a generar un ahorro individual y/o familiar. Aunado a lo anterior el nivel cultural del ahorro y previsión va en crecimiento.

La esperanza de vida se incrementa de 74 años a 78 años a finales del último periodo considerado. Esto genera la creación de nuevos productos acordes con las necesidades de la población, es decir, productos atractivos de mediano y largo plazo.

Los efectos de la globalización se dejan ver una vez más con la llegada de nuevas compañías de seguros y de instituciones bancarias de capital extranjero lo que genera una competitividad de productos con mejores beneficios, condiciones y costos.



Escenario optimista:

Variable	Época actual	2010 (40%)	2020 (45%)
Crecimiento económico del país	El país se encuentra en recesión económica. El incremento del salario mínimo es del 4.5%. El ahorro interno con relación al PIB es del 13%	Empieza el crecimiento económico del país y se recupera el PIB: crece a un ritmo de 6%. El salario mínimo recupera su poder adquisitivo y crece a un 6.5%, el poder de compra mejora con la reducción de los índices de inflación. El ahorro interno es de 15% con relación al PIB.	Estabilidad económica del país con un PIB del 7% El valor adquisitivo del salario se ve fortalecido a consecuencia del crecimiento económico del país, el salario mínimo crece 8% anualmente. El ahorro interno es de 19% con relación al PIB.
Cultura del ahorro	El porcentaje de analfabetismo para la población de 15 años y más es de 9.5%. El nivel de educación promedio para la población económicamente activa es de 7 años.	El porcentaje de analfabetismo para población de 15 años y más se reduce llegando a 8%. El nivel educacional promedio de la población es de 8 años. Se percibe el crecimiento del nivel cultural de previsión y ahorro en la población.	El porcentaje de analfabetismo para población de 15 años y más es de 5%. El nivel educacional promedio es de 10 años. El nivel cultural de previsión y ahorro de la población se incrementa, el ramo de vida individual crece de manera importante.
Esperanza de vida y población	La esperanza de vida es de 74 años. Población: 98 millones	Esperanza de vida: 76 años Población: 115 millones	Esperanza de vida: 78 años Población: 128 millones
Globalización del mercado	El mercado asegurador se globaliza casi en su totalidad, queda únicamente una compañía con capital 100% nacional. Escasez de productos atractivos para la generación de un ahorro a mediano y largo plazo.	Las compañías de seguros lanzan al mercado productos atractivos a los que mayor número de personas tendrán acceso. Existe una reducción considerable en los costos y tarifas de dichos productos.	Surgen en el mercado productos accesibles y atractivos enfocados a la previsión y ahorro a mediano y largo plazo para todos los niveles económicos.



Escenario realista:

En éste escenario el lento crecimiento económico del país refleja poco interés en la sociedad en la generación de ahorro individual y/o familiar.

A consecuencia de la escasa recuperación del poder adquisitivo del salario, el ahorro interno en el país se crece y se desarrolla de manera pausada.

Existe un estancamiento en el sector asegurador que se vé reflejado en el lento desarrollo de productos de vida atractivos para la población, provocando que el crecimiento del ramo sea lento. Así mismo, la demanda de productos es baja debido a la falta de productos atractivos para generar ahorro a mediano y largo plazo.



Escenario realista:

Variable	Época actual	2010 (30%)	2020 (35%)
Crecimiento económico del país	El país se encuentra en recesión económica. El incremento del salario mínimo es del 4.5% El ahorro interno con relación al PIB es del 13%	El crecimiento económico del país es lento, crece a un ritmo de 5%. El salario mínimo eleva su crecimiento a 5.5%. El ahorro interno es de 14% con relación al PIB.	El lento y pausado crecimiento económico del país refleja un PIB del 5.5% El valor adquisitivo del salario se mantendrá constante, el salario mínimo crece 5.5% anualmente. El ahorro interno del país logra un lento desarrollo, siendo de 15% con relación al PIB.
Cultural del ahorro	El porcentaje de analfabetismo para la población de 15 años y más es de 9.5%. El nivel de educación promedio para la población económicamente activa es de 7 años.	Los avances en el porcentaje de analfabetismo para población de 15 años y más se mantiene en 9.5%. El promedio en el nivel educacional de la población es de 8 años. Se estanca el desarrollo cultural de previsión y ahorro de la población.	Se reduce el porcentaje de analfabetismo para población de 15 años y más, situándose en 8.5%. El nivel educacional promedio se mantiene en 8 años. El nivel cultural de previsión y ahorro crece de forma pausada. El crecimiento de ramo de vida individual es lento pero constante.
Esperanza de vida y población	La esperanza de vida es de 74 años. Población: 98 millones	Esperanza de vida: 75 años Población: 117 millones	Esperanza de vida: 76 años Población: 131 millones
Globalización del mercado	El mercado asegurador se globaliza casi en su totalidad, queda únicamente una compañía con capital 100% nacional. Escasez de productos atractivos para la generación de un ahorro a mediano y largo plazo.	No existe innovación de productos por parte de las compañías de seguros, por lo que no existe gran interés por la adquisición de un producto de vida.	Empiezan a surgir en el mercado productos más accesibles y atractivos enfocados a la previsión y ahorro a mediano plazo, sin embargo, solo están al alcance de niveles económicos medios y altos.



Escenario pesimista:

En éste escenario la inestabilidad económica del país se ve afectada por los bajos incrementos en el PIB, crea inestabilidad económica y desconfianza a la sociedad para generar un ahorro individual y/o familiar.

Las clases bajas y medias se ven afectadas, se presenta disminución en el interés para la generación de un patrimonio a mediano plazo. El poder adquisitivo de la población se deteriora y disminuye la propensión al ahorro.

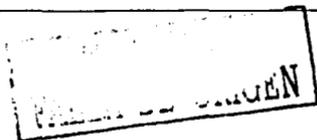
Crisis en el sector asegurador y financiero del país. No existe demanda de productos debido a la débil capacidad de ahorro que presenta la mayoría de la población.

Los productos existentes para la generación de ahorro a mediano y largo plazo se mantienen estables en cuanto a condiciones y beneficios, además de que solo están dirigidos a un reducido grupo de la sociedad.



Escenario pesimista:

Variable	Época actual	2010 (30%)	2020 (20%)
Crecimiento económico del país	El país se encuentra en recesión económica. El incremento del salario mínimo es del 4.53% El ahorro interno con relación al PIB es del 13%	El crecimiento económico del país se frena, siendo éste del 3% anual. El salario mínimo se ve estancado por una posible crisis económica. Se deteriora el poder de compra debido al incremento de los índices de inflación. El ahorro interno se mantiene en 13% con relación al PIB.	El país se encuentra en crisis e inestabilidad económica con crecimientos económicos del 2% anual, genera pobreza. El poder adquisitivo del salario se ve reducido en términos reales en 30% con relación al de 2010. El ahorro interno se ve afectado siendo éste de 10% con relación al PIB.
Cultura del ahorro	El porcentaje de analfabetismo para la población de 15 años y más es de 9.5%. El nivel de educación promedio para la población económicamente activa es de 7 años.	El porcentaje de analfabetismo para población de 15 años y más se incrementa como reflejo de la situación económica que se vive, siendo ésta de 11%. Escasez cultural de previsión y ahorro.	El porcentaje de analfabetismo para población de 15 años y más es de 14%. El nivel educacional promedio es de 6 años, el nivel cultural de previsión y ahorro de la población se reduce considerablemente.
Esperanza de vida y población	Población: 98 millones La esperanza de vida es de 74 años.	Población: 119 millones La esperanza de vida es de 75 años.	Población: 138 millones La esperanza de vida es de 75 años.
Globalización del mercado	El mercado asegurador se globaliza casi en su totalidad, queda únicamente una compañía con capital 100% nacional. Escasez de productos atractivos para la generación de un ahorro a mediano y largo plazo.	Las compañías de seguros presentan pérdidas financieras importantes, generan la quiebra del 10% de ellas. No existen nuevos productos. Para la generación del ahorro.	La fusión del 20% de las compañías existentes generan desempleo. El mercado asegurador no cubre las necesidades de la población de bajos y medianos recursos.





Conclusiones.

La operación de vida y exclusivamente para seguros individuales y/o familiares, en el 2001 el número de pólizas contratadas fue de 4,588,764 de las cuales el 51% de éstas corresponden a personas entre edades de los 21 y 39 años, es en éste grupo de edad donde se encuentra la mayor posibilidad económica para la generación de ahorro, independientemente del instrumento de inversión elegido.

Durante el 2000 tan solo el 2.91% de las primas reales totales, en el ramo de vida, fueron por pólizas de seguros de vida dotales, y para el 2001 dicha cifra creció siendo de 3.43%.

Los seguros de vida dotales ofrecen en comparación con los productos de inversión de la banca comercial:

- Rendimiento mayor que los pagarés, depósitos a plazo fijo, cuentas maestras y cuentas de débito, situándose en 3 puntos porcentuales en promedio arriba de los rendimientos ofrecidos en los instrumentos antes citados.
- Doble beneficio, ya que en caso de sobrevivencia al fin del periodo pactado, o bien en caso de fallecimiento, el monto inicial contratado o la suma asegurada estipulada, será entregado por la aseguradora al asegurado o a los beneficiarios.
- Menor liquidez ya que la disposición del fondo acumulado antes del plazo total de contratación, siempre será menor a las primas pagadas.
- Posibilidades de generar ahorro a mediano y largo plazo.



Bibliografía y fuentes de consulta.

- HUEBNER, KENNETH BLACK. "El Seguro de Vida", Editorial Mapfre, México 1976.
- LAURA QUINTERO, "Las sociedades de ahorro y préstamo dentro del sistema de ahorro e inversión en México", Tesina, México 2000.
- KEES VAN DER HEIJDEN. "Escenarios el arte de prevenir el futuro". Panorama Editorial, México 1998.
- Inversionista, Finanzas Personales, Editorial Premiere, México 2003
- AYRES, FRANK. "Teoría y Problemas de Matemáticas Financieras". Editorial Mc Graw Hill, México 1976.
- Visión Actuarial. Asociación Mexicana de Actuarios Consultores, A.C. Año 1, Número 2, 1997.
- Visión Actuarial. Asociación Mexicana de Actuarios Consultores, A.C: Año 4, Número 10, 2001.
- <http://www.inegi.gob.mx/>



CONCLUSIONES GENERALES.

No cabe duda que la etapa de la globalización está presente, en donde culturas diferentes se mezclan, donde empresas mexicanas se fusionan con otras de capital extranjero. Esta mezcla de culturas a traído consigo un incremento en la cultura de prevención. Hoy en día tan solo el 45% de las empresas privadas tienen implantados planes de beneficios para sus empleados.

En el documento denominado *Comportamiento del Seguro Mexicano*, que emite la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, se ilustra como se ha modificado la cultura sobre el seguro en el país, en donde, durante el 2002, los ramos de daños y de vida, se presentan como los más dinámicos. En el subtema 1.2.1, podemos observar que la operación del ramo de daños en el dicho periodo creció 28.3%, y con 32.8 miles de millones de pesos en ventas destacan las ramas de vida que creció 21.2%. El ramo de automóviles captó poco más de 21 mil millones con un crecimiento en primas de 12.4%.

Hoy, en materia de seguros, ya no se piensa sólo en vida, autos, daños o gastos médicos; las aseguradoras crean productos cada vez más especializados como protección para mujeres, para usuarios de bajos ingresos o contra riesgos familiares. En parte a esa variedad las ventas del sector crecieron 13% en 2002.

Con todo este abanico de posibilidades, el sector tiene mucho trabajo hacia adelante, se tiene que dar a la tarea de crear productos en todos los ramos al alcance de todos los niveles económicos, satisfaciendo las cambiantes necesidades de asegurabilidad que presenta la población, de ésta forma incentivando la cultura de previsión de la sociedad. Durante el segundo capítulo se analizaron las ventajas y desventajas de los productos de la banca comercial y de los seguros dotales, de lo cual se concluye que:



- Los instrumentos de inversión tradicionales, cuentas de cheques, depósitos a plazo, cuentas de ahorro, pagarés son productos enfocados principalmente a la disponibilidad inmediata del capital o fondo acumulado, mientras que en los seguros dotales, la disponibilidad de ese fondo está limitada a partir del tercer año de vigencia de dicho contrato, ya que las primas pagadas durante este periodo se destinan a la generación de la reserva necesaria en todo seguro de vida.
- Los rendimientos que ofrecen los productos tradicionales en bancos son, en algunos casos, menores a los que ofrecen las compañías de seguros en sus productos. Por lo general, las aseguradoras ofrecen un rendimiento mayor en productos que son diseñados especialmente para generar un ahorro a mediano y largo plazo, tal y como se cita en el subtema 2.4., en donde se muestra un rendimiento mayor por arriba del promedio, que en algunos casos, es del 3% en promedio de interés superior a lo ofrecido para los productos comerciales.
- Los seguros de vida ofrecen el doble beneficio, por sobrevivencia o por fallecimiento, tal y como se cita en el primer capítulo, en donde independientemente de cualquiera de estos dos sucesos, la suma asegurada pactada se entregará al asegurado o a los beneficiarios.

La función real del seguro dotal es la de poner al alcance de la mano un medio productivo de ahorro que, al mismo tiempo, es un método para protegerse en la vejez o en cualquier otra circunstancia, mediante la acumulación de una suma fijada de dinero en un plazo determinado.

Además, todavía no se consolida una cultura y una penetración del seguro al nivel que requiere el país. La industria mexicana del seguro aún está lejos de las naciones como Chile, donde representa de tres a cuatro por ciento del Producto Interno Bruto, mientras que en nuestro país sólo alcanza niveles del 1.5%.



Por lo pronto las aseguradoras cada día destinan más recursos y esfuerzos para ayudar a sus clientes a llevar a cabo una correcta administración de sus planes de seguros, actualizándolos de acuerdo con siempre cambiantes necesidades o lo mismo cuando nace un hijo que cuando se adquiere un pasivo.

Finalmente considero que el objetivo general de éste trabajo de investigación se cumplió debido a que se presentan las ventajas y características que conllevan a la contratación de los seguros dotales como una modalidad de inversión y de presentarlos como una buena opción de inversión de doble beneficio: beneficio por vida y/o beneficio por muerte.

El establecimiento de mecanismos por parte de las compañías aseguradoras, encaminados a promover el ahorro, debe ser tomado como un proyecto prioritario. Es necesario resaltar los beneficios a obtener, si los niveles de consumo actual de las personas, disminuyeran para lograr un mejor nivel de vida en el futuro. Con la idea de lograr ese cambio, se hace necesario proponer objetivos o metas que motiven a los individuos a incrementar su ahorro.

La creación de escenarios en el último capítulo de este trabajo, en torno al mercado asegurador, en los cuales se consideran principalmente las variables económicas y culturales, así como de globalización del ramo asegurador, nos permiten visualizar e inferir que si existe estabilidad y crecimiento económico existirá competitividad y accesibilidad a una mayor parte de la población a los productos de seguro de vida del sector.

Se considera que es importante el oportuno despertar de las instituciones aseguradoras en el contexto de comercializar y dar a conocer a éste tipo de productos como una alternativa de inversión y ahorro a largo plazo.



El ciclo económico por el que atravesó el país, hasta antes del conflicto armado entre Irak y Estados Unidos, fue radicalmente diferente a otros que hemos observado en el pasado reciente. Por primera vez, hubo una recesión sin crisis financiera, el peso se mantuvo estable y la inflación a la baja.

Sin embargo, con la actual guerra que se vive, y a manera de escenario, el conflicto repercutirá de manera importante en el crecimiento económico de Estados Unidos ya que la economía mexicana es dependiente de la norteamericana, de igual o en mayor forma, afectará a nuestra economía, obstaculizando el crecimiento del sector.

Como se mencionó en el subtema 1.2., a finales de 2001 existían 66 compañías con capital mayoritariamente extranjero, situación que dificulta la inyección de capital por parte de los corporativos estadounidenses a México, provocando el retraso en el crecimiento del sector asegurador en el país a consecuencia de la inestabilidad económica que se vive a nivel mundial.

Pensando de manera optimista, el conflicto motivará, en pequeña medida, el crecimiento de la cultura de previsión y de seguros, ya que derivado de la inestabilidad económica y financiera de empresas extranjeras en nuestro país, no faltará la preocupación de una parte de la sociedad, de que la empresa en la que labora se vaya a la quiebra, lo que quizá incentivará en la creación de un ahorro, o bien en la contratación de algún producto del mercado de seguros que le ayude a reducir el impacto económico resultante de la pérdida de su empleo.

De manera realista, el entorno financiero, político y social que presenta no solo en el país, sino a nivel mundial, desmotivarán a la sociedad en la generación del ahorro personal y familiar a mediano y largo plazo.

Cada día más mexicanos piensan que más vale tener un seguro y no usarlo que necesitarlo y no tenerlo.



GLOSARIO.

Aseguradora: es la compañía autorizada por la SHCP para prestar el servicio de aseguramiento.

Asegurado: es la persona que en sí misma o en su patrimonio está expuesta al riesgo.

Beneficiario: la persona que recibirá el pago por parte de la compañía de seguros. Es el titular de los derechos indemnizatorios.

Compañías de seguros de vida: intermediario financiero que acuerda hacer un pago si sucede la muerte de la persona poseedora de la póliza.

Contratante: es el cliente de la aseguradora, la persona que suscribe la póliza y que generalmente paga por el servicio.

Grupo financiero / banca aseguradora: esfuerzo de bancos y compañías de seguros para transformarse a sí mismos en conglomerados financieros integrados que proporcionen productos bancarios y de seguros.

Plan de inversión: guía o proyecto de metas y tiempos para decidir el objetivo de sus inversiones por realizar.

Valor dotal: es la cantidad de dinero que el asegurado otorga al asegurado en caso de sobrevivir al vencimiento del plazo de la póliza o en caso de fallecimiento esta cantidad se entrega al beneficiario.



BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE CONSULTA.

- MAGEE, JOHN H. "Seguros Generales", Editorial Hispanoamericana, México 1979.
- MACLEAN, JOSEPH B. "El Seguro de Vida", Editorial Continental, México 1975.
- HUEBNER, KENNETH BLACK. "El Seguro de Vida", Editorial Mapfre, México 1976.
- CHURCHMAN, C. WEST. "El enfoque de sistemas para la toma de decisiones". Editorial Diana.
- NIETO DE ALBA, UBALDO. "Matemáticas Actuariales", Editorial Mapfre, México 1993.
- Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A.C., "Seguro de Personas", IMESAFAC, México 1998.
- ACOSTA LEAÑOS, VICTOR MANUEL. Tesis: "El plan de vida y carrera como instrumento auxiliar para el mejoramiento de la calidad de vida del personal activo y jubilado de una empresa". Actuaría, Escuela de Estudios Profesionales- Acatlán 1990.

Operación de Vida: Individual y/o Familiar
 Pólizas en Vigor por Muerte
 Con Antigüedad Menor o Igual a

	2001													
	1er Año		2do Año		3er Año		4to Año		5to Año		6to Año		más de 6 años	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Hasta 15 Años	18 745	16 517	11,159	9 729	7 827	6,659	5 533	4,774	4 504	4 013	2,229	1,785	10 253	7,802
De 16 a 20	28 249	23 152	7,192	5 067	3 191	2,579	1 140	979	631	498	523	273	26 118	20,156
De 21 a 25	84 347	71 650	30 810	23 504	19 799	14 250	8 176	5,887	2 409	1 667	1 052	878	27 748	19,917
De 26 a 30	122 008	96 075	56 059	43 604	43 054	32,628	24 711	20,337	10 995	9 654	5,334	6 116	38 758	26,835
De 31 a 35	116 126	89 721	62 163	43 910	52 320	40 057	35 636	28 914	18 518	16 586	11 267	12 703	55 738	51,937
De 36 a 40	99 653	82 652	57 991	44 385	52 571	44 203	40 219	34 763	24 045	22 657	16 655	18 728	106 282	101,115
De 41 a 45	77 565	61 821	46 291	34 766	43 351	34 504	34 539	27 716	22 016	15 281	16 142	16 030	144 325	107,914
De 46 a 50	49 650	37,875	30 777	21,192	29 655	21 172	24 051	17,454	15 630	11 535	11 692	10,037	140 700	82,089
De 51 a 55	30 130	21 925	18,263	11 928	17 990	11 660	14 535	9,537	9 199	6 014	7,137	5,380	109,350	54,744
De 56 a 60	15,908	10,542	10 138	5 852	9,933	5 810	8 229	4 855	4 758	2 622	3 693	2,305	70 561	31,513
De 61 a 65	4 435	3,044	2 949	1,783	3,855	1 905	3 299	1 871	2,116	933	1,745	919	40 794	16,769
De 66 a 70	1,363	932	897	642	1 319	570	754	490	638	320	440	196	19 335	7,927
De 71 a 75	344	226	277	220	359	157	242	159	202	72	161	49	8 981	3 491
De 76 a 80	140	115	95	65	62	59	65	52	45	12	20	4	3 724	1 535
De 81 a 85	32	47	29	26	22	20	25	31	15	3	2	2	1 047	432
De 86 a 90	5	14	7	7	5	0	11	11	9	2	2	1	171	44
De 91 a 95	1	2	0	2	1	0	1	2	5	0	0	0	90	10
De 96 o más	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	23	0
Total	648,751	516,250	335,157	243,712	285,350	216,263	201,277	158,122	116,282	96,099	78,084	75,378	804,008	534,232

VALORES EN CIENTOS

Sinistralidad Ocurrida por Grupos de Edades
Operación de Vida

Años	Total	Grupos de Edades			
		Hasta 20 años	De 21 a 40	De 41 a 60	Mayores de 60
Seguro Individual y/o Familiar					
1992	7,879	190	2,862	3,913	914
1993	7,062	170	2,307	3,542	1,043
1994	7,875	110	2,052	4,465	1,248
1995	7,469	100	1,754	4,429	1,186
1996	7,616	87	1,836	4,487	1,206
1997	6,704	71	1,692	3,730	1,211
1998	6,780	65	1,680	3,750	1,285
1999	7,179	74	1,953	3,920	1,232
2000	7,894	82	1,877	4,560	1,375
2001	9,102	94	2,207	5,195	1,606
Seguro Grupo					
1992	13,703	319	4,141	5,334	3,909
1993	11,771	241	3,208	3,871	4,451
1994	13,046	273	3,521	4,382	4,870
1995	11,230	266	2,852	3,739	4,373
1996	11,018	174	2,852	3,582	4,410
1997	10,875	211	2,487	4,341	3,836
1998	12,598	255	3,137	4,138	5,068
1999	11,662	284	3,330	4,309	3,739
2000	12,417	342	3,235	4,460	4,380
2001	13,246	308	3,196	4,817	4,925
Seguro Colectivo					
1992	22,565	151	5,423	7,709	9,282
1993	25,853	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1994	28,942	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1995	31,120	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1996	28,024	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1997	26,322	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1998	26,031	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1999	25,479	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
2000	26,845	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
2001	29,944	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

Prima Directa
Miles de Pesos

Año	Mercado Total	Operación				Daños
		Vida	Pensiones	Acc. Y Enf.		
1976	10,909	3,569	0	333	7,007	
1977	14,845	4,487	0	414	9,944	
1978	18,958	5,759	0	513	12,686	
1979	25,595	7,965	0	657	16,973	
1980	35,110	10,218	0	940	23,952	
1981	53,331	15,165	0	1,366	36,800	
1982	85,087	22,125	0	1,923	61,039	
1983	148,695	33,143	0	3,231	112,321	
1984	253,982	56,784	0	5,508	191,690	
1985	434,959	109,133	0	9,631	316,195	
1986	825,636	239,314	0	19,522	566,800	
1987	1,990,962	637,750	0	52,610	1,300,602	
1988	4,536,312	1,646,364	0	182,153	2,707,795	
1989	5,989,966	2,121,724	0	335,796	3,532,446	
1990	7,917,515	2,827,708	0	574,718	4,515,089	
1991	10,849,930	3,859,691	0	911,446	6,078,793	
1992	15,213,400	5,191,927	0	1,189,934	8,831,539	
1993	17,989,371	6,052,907	0	1,434,728	10,501,736	
1994	20,526,791	7,159,411	0	1,733,756	11,633,624	
1995	23,884,902	8,090,874	0	2,102,532	13,691,496	
1996	30,868,864	10,671,732	0	3,018,468	17,178,664	
1997	41,128,098	14,495,453	1,314,693	4,045,497	21,272,454	
1998	57,756,069	18,309,156	7,802,714	5,157,732	26,486,468	
1999	78,515,032	28,170,280	9,852,600	7,388,566	33,103,586	
2000	104,968,587	46,044,433	11,649,343	9,484,734	37,790,077	
2001	105,317,742	35,489,485	13,929,663	11,461,718	44,436,876	

TESIS CON
FALLA EN EL ORIGEN