



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

EL SEGURO DE VIDA UNIVERSAL VARIABLE COMO UNA OPCION PARA EL MERCADO MEXICANO DE SEGUROS

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
A C T U A R I O
P R E S E N T A:
CARLOS H. ZENDEJAS MELENDEZ

DIRECTOR DE TESIS: ALEJANDRO MINA VALDES



FACULTAD DE CIENCIAS
SECCION ESCOLAR

300521



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

M. EN C. ELENA DE OTEYZA DE OTEYZA
Jefa de la División de Estudios Profesionales de la
Facultad de Ciencias
Presente

Comunicamos a usted que hemos revisado el trabajo escrito:

**El seguro de vida universal variable como una opción para el mercado
mexicano de seguros**

realizado por **CARLOS HUMBERTO ZENDEJAS MELÉNDEZ**

con número de cuenta **09104764-3** , quien cubrió los créditos de la carrera de **Actuaría**

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Atentamente

Director de Tesis
Propietario

M. en D. Alejandro Mina Valdés

Propietario

M. en C. Virginia Abrín Batule

Propietario

Act. Ma. Aurora Valdez Michell

Suplente

Dr. Arturo Lorenzo Valdés

Suplente

Act. Jesús Aguamarina Flores Estrada

Consejo Departamental de Matemáticas

M. en C. José Antonio Flores Díaz

A mis padres con cariño y respeto.

INDICE

	Página
INTRODUCCIÓN.	1
I. EL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO ANTE LA APERTURA ECONÓMICA Y LA VENTA ILEGAL DE PÓLIZAS DE VIDA POR PARTE DE COMPAÑÍAS EXTRANJERAS.	3
I.1 Importancia del sector asegurador para la economía del país.	3
I.2 El Sector Asegurador ante la apertura económica.	8
I.3 Venta ilegal de seguros por parte de compañías no establecidas legalmente en México	17
II. ANTECEDENTES DEL SEGURO DE VIDA UNIVERSAL VARIABLE.	21
II.1 El Seguro de Vida Variable.	22
II.2 Seguro de Vida Universal.	23
III. EL SEGURO DE VIDA UNIVERSAL VARIABLE.	27
III.1 Primas.	28
III.1.1 Periodo de gracia y periodo de intercambio.	29
III.2 Valor en Efectivo.	29
III.2.1 Interés acreditado al Fondo Fijo.	30
III.2.2 Valor en Efectivo Variable.	30
III.2.3 Unidades.	30
III.2.4 Deducciones al Fondo.	31
III.2.4.1 Deducción Mensual.	31
III.2.4.2 Cargo mensual de las coberturas adicionales	32

	Página
III.2.4.3 Cargo mensual por riesgo de mortalidad y gasto.	32
III.2.4.4 Cargo mensual por gastos.	32
III.2.4.5 Costo del seguro.	33
III.2.4.6 Factor de Costo del Seguro.	33
III.2.5 Valor en de Rescate.	33
III.2.6 Valor de Rescate Disponible	34
III.2.7 Cargo por rescate.	34
III.2.8 Corredor de Seguro	34
III.2.9 Préstamos.	34
III.2.9.1 Efecto de los préstamos.	35
III.2.9.2 Interés por préstamos.	35
III.2.9.3 Pago de préstamos.	36
III.2.10 Retiros parciales.	36
III.2.10.1 Efectos de los retiros parciales.	37
III.2.11 Retraso en el pago de Rescates, Retiros Parciales y Préstamos.	37
III.2.12 Extensión de Seguro.	38
III.2.13 Seguro Saldado.	38
III.2.14 Transferencias entre Fondos.	39
III.2.14.1 Transferencias del Fondo Fijo.	39
III.3 Beneficio por Fallecimiento.	40
III.3.1 Beneficio Nivelado por Fallecimiento.	40
III.3.2 Beneficio Creciente o Variable por Fallecimiento.	41

	Página
III.3.3 Cambio de Opciones.	41
III.3.4 Ajustes al Beneficio por Fallecimiento.	42
III.3.5 Beneficio Garantizado por Fallecimiento.	42
III.3.6 Rehabilitaciones.	42
III.4 Estado de Cuenta Anual.	43
III.5 El Seguro de Vida Universal Variable comparado con otro tipo de pólizas de vida entera.	43
IV. POSIBILIDADES DEL LANZAMIENTO DE PLANES DE SEGURO DE VIDA UNIVERSAL VARIABLE COMO CONSECUENCIA DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO.	46
CONCLUSIONES	52
BIBLIOGRAFÍA	54

INTRODUCCIÓN

En México, como consecuencia de la apertura económica los grandes consorcios transnacionales han influenciado con sus prácticas comerciales al mercado doméstico y a través de fusiones y adquisiciones han modificado estructuralmente el entorno corporativo mexicano.

El Sector Asegurador no es la excepción. Durante los últimos años varias compañías de seguros extranjeras establecieron oficinas de representación, posteriormente han ido ganando participación de mercado mediante la adquisición de compañías nacionales y la fusión con grupos financieros.

Las compañías transnacionales cuentan con prácticas más modernas y competitivas, algunas se refieren a aspectos de comercialización, como la bancaseguros por ejemplo, otras se refieren a los planes que pueden ofrecer.

En el presente trabajo se describen las características del Seguro de Vida Universal Variable, uno de los productos más innovadores en el mercado de planes de Seguro de Vida Individual.

Aunque todavía es escasa la literatura en español en la que se describa a este seguro, el objetivo del trabajo no es sólo dar a conocer las características de un plan de seguros relativamente nuevo, sino presentar al mismo dentro de un contexto de apertura económica, en un sector clave de la economía nacional, y de esta forma mostrar la importancia que, para toda persona involucrada en la actividad aseguradora, tiene el hecho de conocer y comprender todos los distintos planes y servicios que las grandes corporaciones multinacionales pueden implementar en México.

Por esta razón el trabajo comienza con una descripción de la importancia del Sector Financiero y específicamente el Sector Asegurador en la economía de una país, especialmente por sus funciones como intermediario financiero y agente de ahorro.

Posteriormente se mostrarán dos hechos ante los cuales actualmente se enfrenta: la competencia ilegal por parte de compañías no establecidas en México y la apertura de este Sector a la inversión extranjera.

En un capítulo aparte se describirán las características operativas y comerciales del Seguro de Vida Universal Variable. En esta descripción se ubica el nacimiento del Seguro de Vida Universal Variable en un contexto histórico, incluyendo los dos productos que le antecedieron y le dieron forma: el Seguro de Vida Universal y el Seguro de Vida Variable.

En esta parte se muestran cuales fueron las necesidades que deseaban satisfacer las aseguradoras al crear al Seguro de Vida Universal Variable, cuales han sido las razones de su éxito en otros países y cuales son sus ventajas y desventajas comparado contra otros planes de vida entera.

La última parte muestra el papel que servicios y productos innovadores como el Seguro de Vida Universal Variable tienen en las estrategias de expansión de las grandes trasnacionales dedicadas al diseño y comercialización de los planes de protección.

Este capítulo se apoya en los puntos analizados en los capítulos anteriores, expone los objetivos comerciales de varias compañías de seguros trasnacionales y los relaciona con las cualidades de planes similares al Seguro de Vida Universal Variable.

Sin deseo alguno de crear polémica acerca de los efectos que la política liberal tiene en las naciones en vías de desarrollo, el afán de este trabajo es servir de reflexión sobre el compromiso que como profesionista se tiene ante la sociedad y la necesidad, que por ende, se tiene de conocer los efectos que las tendencias políticas y económicas mundiales tienen en nuestra profesión y en el sector en el cual laboramos.

I. EL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO ANTE LA APERTURA ECONÓMICA Y LA VENTA ILEGAL DE PÓLIZAS DE VIDA POR PARTE DE COMPAÑÍAS EXTRANJERAS.

I.1 Importancia del sector asegurador para la economía del país.

Para cualquier nación, el sector asegurador tiene una importancia estratégica dentro de la economía. Si se desea apreciar justamente la relevancia de este sector, es preciso buscar perspectivas desde muy diferentes ángulos. Tal vez, dos de ellos permitan ejemplificar el importante papel que desempeña para el bienestar de la sociedad.

El primer enfoque de corto plazo, lo juega como agente estabilizador de la economía. Es decir, garantizando la permanencia de las instituciones, a través del resarcimiento del patrimonio o capacidad adquisitiva de empresas y familias que se ven afectadas económicamente por situaciones adversas.

Lo anterior se evidencia por la magnitud de las sumas aseguradas suscritas por las compañías del sector. "En 1998, mediante casi 35 millones de contratos, el monto de las coberturas de seguro ascendió a 8.65 billones de pesos, equivalentes a 2.2 veces el Producto Interno Bruto".¹

En 1999, de acuerdo con la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, las cifras eran las siguientes:

La Función del Sector Asegurador

	Num. De contratos (miles)	Suma Asegurada (Millones de \$)
Vida	21,996.00	2,099,356.00
Accidentes	11,446.00	2,364,938.00
Daños	5,779.00	6,510,911.00
Total	39,221.00	10,975,502.00
PIB		4,622,789.00
Veces el PIB		2.37

La gama de servicios que las compañías del sector ofrecen al usuario incluye varios programas de protección: desde sencillos paquetes que subsanan los gastos imprevistos ocasionados por pequeños desperfectos ocurridos en el seno del hogar, hasta la cobertura de grandes cantidades asociadas al pago de siniestros que destruyen la planta fabril o comercial, permitiendo con ello la pronta recuperación de la capacidad de producción y de las fuentes de empleo.

¹ Tomás Ruiz Ramírez, Importancia del Seguro en la Vida Económica del País, Revista Mexicana de Seguros Fianzas y Finanzas, No. 590, México, Mayo 1999 p 6

Dicho sea de paso, gracias al uso de técnicas actuariales para determinar el precio del seguro, éste es sensiblemente menor al monto de las coberturas, por la sencilla razón de que, con la pequeña contribución de muchos asegurados, se pagan las cuantiosas pérdidas sufridas por algunos miembros de la comunidad. "Así, por cada peso de primas que se cobra, las compañías aseguradora reintegran a la comunidad asegurada arriba de 70 centavos por concepto de indemnizaciones".²

Otra razón por la que el sector asegurador adquiere una importancia relevante, es el hecho de que debido al plazo que existe entre la fecha en que se reciben las primas y la fecha en que se requieren para el pago de indemnizaciones, las compañías de seguros constituyen reservas para garantizar la cobertura de sus compromisos. Entre otras ventajas, por este hecho, "el sector asegurador pudo salir exitosamente librado y con él, la comunidad asegurada, de los efectos de la más reciente crisis económica, devastadores para otros segmentos de la población".³

Además, mediante la creación de reservas, las compañías de seguros promueven el ahorro interno, pues la captación e inversión de sus recursos a largo plazo son la esencia misma de su actividad. Para la economía, el ahorro se traduce en mayor inversión y ésta, a través del crecimiento de la actividad económica y el empleo, en beneficios tangibles para la población.

En palabras del Ing. Tomás Ruiz Ramírez, presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) en 1999: "poco es lo que el sector puede hacer para influir decisivamente en las variables macroeconómicas tales como el nivel de la inflación o el tipo de cambio, pero lo que sí está en posibilidad de ofrecer es contribuir a la generación de ahorro interno, principalmente de largo plazo y con ello aportar elementos para superar el desafío principal de la política económica que es promover la recuperación y el fortalecimiento del ahorro para convertirlo en la fuente principal de financiamiento del desarrollo".⁴

Es necesario distinguir la diferencia entre lo que se considera ahorro financiero y ahorro no financiero. El ahorro no financiero se encuentra en activos como tierra, joyería, edificios, etc. El ahorro financiero se encuentra en activos financieros como cuentas de ahorros, bonos, acciones, y pólizas de seguro. Generalmente entre mayor grado de desarrollo económico tienen un país, mayor es la proporción de su riqueza total depositada en ahorro de tipo financiero

Las compañías de seguros, en especial las compañías de seguro de vida, ofrecen las mismas ventajas de otros intermediarios financieros en la función de canalizar recursos al ahorro interno. La intermediación financiera permite que el ahorro se destine a la producción, de esta forma los fondos pueden canalizarse a los sectores productivos.

² Ibid

³ Ibid

⁴ Ibid

Las compañías de seguros optimizan la eficiencia del sistema financiero en tres formas:

1. Como intermediarios financieros, las compañías de seguros reducen los costos de transacción relacionados con el hecho de reunir ahorradores y solicitantes.
2. Las compañías de seguros crean liquidez. Tienen obligaciones a corto plazo e invierten a largo plazo. Las compañías de seguros invierten gran porcentaje de las reservas en instrumentos a largo plazo, pero mantienen suficiente capacidad para pagar rápidamente las indemnizaciones a sus asegurados (o a los beneficiarios de sus asegurados) y para pagar, en un periodo corto de tiempo, las solicitudes de retiro o préstamo por parte de los contratantes. Para un contratante común sería difícil encontrar una inversión que le proporcione los rendimientos y la liquidez del seguro de vida.
3. Las compañías de seguros facilitan las economías a escala en cuestión de inversiones. Algunos proyectos requieren montos enormes de inversión. Como resultado de la acumulación grandes cantidades de miles de pequeños pagos de primas, las reservas de las compañías de seguros pueden responder a estas necesidades de inversión ayudando de esta manera a toda la economía nacional a incrementar el número de proyectos que sea posible financiar.

Para mostrar la destacada aportación que hace el seguro al ahorro en México, se presenta la evolución en términos reales de Reservas Técnicas que, para el año 2000, alcanzaron el monto de 110 mil millones de pesos. Los datos fueron publicados por AMIS.

Reservas Técnicas

Año	Miles de millones de pesos
1990	41
1991	48
1992	57
1993	59
1994	68
1995	59
1996	61
1997	67
1998	80
1999	98
2000	110

En el futuro inmediato, será aún más notoria la presencia creciente de tales recursos, porque como el mismo Ing. Ramírez declaró en 1999: "la operación de los Seguros de Pensiones Derivados de la Seguridad Social, en tan sólo 22 meses de operación ha generado reservas superiores a los \$10 mil millones."⁵ Estas reservas provienen de los montos constitutivos que representan la prima única de los beneficios adquiridos por los pensionados, pagaderos de manera vitalicia. Así, los fondos se mantendrán invertidos durante plazos superiores a los diez años en promedio, constituyendo una fuente de financiamiento de proyectos de inversión.

En tales condiciones, participando en la actividad productiva, la industria aseguradora en 2000 emitió primas directas por más de \$104 mil millones equivalentes al 1.70% del Producto Interno Bruto (PIB) y, si bien no son muchos los sectores cuyas empresas en conjunto generan bienes y servicios en tal proporción, aún falta mucho por hacer en materia de seguros. Basta decir que en países altamente desarrollados la colocación de seguros genera un volumen de negocios cuyo primaje alcanza hasta el 11% del PIB. El siguiente cuadro ilustra la participación del sector asegurador dentro del PIB de distintos países.

⁵ Ibid

Los datos corresponden a 1999 y fueron calculados por Guy Carpenter.⁶

Participación del Seguro en el Producto Interno Bruto

País	Porcentaje
Japón	11.20%
Estados Unidos	8.60%
Canadá	6.50%
Chile	3.80%
Panamá	3.80%
Argentina	2.30%
Colombia	2.20%
América Latina	1.90%
República Dominicana	1.90%
Uruguay	1.90%
Venezuela	1.90%
MÉXICO	1.70%
Ecuador	1.50%
El Salvador	1.40%
Perú	1.10%

Si asociado al desarrollo nacional, se encuentra el impulso que le produce el ahorro interno y el seguro que contribuye de manera decisiva en su crecimiento, se tiene que cualquier estímulo a la cultura de previsión, prevención y desplazamiento de riesgos influirá definitivamente en los niveles de bienestar de la población.

De lo anterior se deduce la importancia de reconocer que "si las empresas de seguros tienen su razón de ser en el pago de siniestros, no es de soslayarse su intermediación financiera de segundo piso, en virtud del importante papel que desempeña manejando eficientemente recursos que destinados para el fin último del pago de indemnizaciones, coadyuvan entretanto a financiar importantes proyectos de inversión que permiten cumplir los planes de negocio de las empresas, los proyectos familiares y en suma de los planes que el gobierno como rector de la economía ha definido para nuestro país".⁷

Asimismo se debe destacar que de acuerdo con la AMIS, el Sector Asegurador, es fuente de empleo e ingresos para más de 60 mil familias a través de más de 19 mil empleos directos, cerca de 30 mil agentes de seguros y una gran cantidad de empleos indirectos en las actividades de sus proveedores de servicios.

Para resumir la importancia del Sector Asegurador se pueden tomar las conclusiones de un estudio realizado por la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el

⁶ Alejandra Xanic, Reaseguradoras Doble Protección. Expansión No. 815, México, 16 de Mayo 2001

⁷ Tomás Ruiz Ramírez, Op. Cit.

Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) que muestra que un mercado de seguro de vida fuerte y eficiente puede ayudar al desarrollo económico de las siguientes formas:

- El seguro de vida puede contribuir a la estabilidad social permitiendo que a las personas minimizar su estrés y preocupación financiera.
- El seguro de vida puede reducir la carga que para el Estado representan las personas de la tercera edad o las familias que, debido a la muerte, han perdido a su sostén económico.
- A través de la acumulación del ahorro de miles de contratantes de pólizas, mismo que se invierte tanto en el sector público como en el privado, se beneficia la economía en general al obtener una fuente extra de financiamiento para nuevos proyectos.
- Las compañías de seguros generan empleos.
- El seguro de vida permite que a los solicitantes de crédito obtener mejores condiciones y minimiza el riesgo de incumplimiento. Además el seguro de vida disminuye la pérdida financiera que para una empresa significa la muerte de un empleado clave.
- Al hacer disponible una variedad de beneficios para empleados, las compañías de seguros pueden promover una mejor relación empleado - patrón. Y puede proveer de beneficios a bajo costo a un amplio sector de población que de otra manera no tendría acceso a tales productos.

Como consecuencia de la importancia del sector asegurador surge la necesidad de estudiar su situación, especialmente ante dos hechos que amenazan al país con perder el control y el poder de decisión sobre las cuestiones relevantes de este sector: La apertura económica y el comercio ilegal de planes de aseguradoras extranjeras.

1.2 El Sector Asegurador ante la apertura económica.

Actualmente el mundo vive un proceso sin precedentes de globalización, este proceso provoca reacciones intensas y con frecuencia enconadas pues trasciende los aspectos económicos, influye en la política, afecta la cultura y modifica la vida social. Hay quienes, frente a la globalización y sus repercusiones, "se han dedicado a elaborar catálogos de los desastres que traerá consigo. Otros prefieren volver la espalda. Pero la realidad es que la globalización no se puede negar, eludir o disimular."⁸

Muchos de los problemas que confronta el mundo "se han vuelto internacionales e interdependientes, y se han agudizado las contradicciones entre los intereses mundiales

⁸ Juan Ramón De La Fuente, Perspectivas de la Educación Superior en México, Universidad de México, No. 602-604, México, Marzo - Mayo 2001, P. 3

los nacionales, al grado que el concepto de Estado-Nación confronta hoy día grandes cuestionamientos."⁹

Esto puede ser catastrófico en una época en la cual ya no es posible cerrar las fronteras. Junto a este fenómeno, está el gravísimo problema de la inequitativa distribución de la riqueza, que tiende a acentuarse precisamente ante la falta de competitividad de algunas sociedades. "El capital acumulado por los tres hombres más ricos del mundo, que tienen fuertes inversiones en empresas líderes en el desarrollo de nuevas tecnologías de la información, supera al producto interno bruto de los 48 países más pobres del planeta."¹⁰

La brecha existente entre países pobres y ricos cada vez se expande más, creando una dependencia mayor por parte de los países en desarrollo y permitiendo que los países desarrollados avancen más rápido en conocimientos, tecnología y riqueza. "Cifras del Banco Mundial, ilustran realidades preocupantes: una división entre países en desarrollo y países ricos muestra que, mientras el ingreso de estos últimos es 42 veces mayor que el de los primeros, su gasto en investigación es 218 veces mayor. Seguramente su ingreso seguirá aumentando aceleradamente en los próximos años porque están invirtiendo en generar nuevos conocimientos que habrán de traducirse en nuevas patentes, nuevos desarrollos tecnológicos y mayor riqueza."¹¹

Entre los principales actores en el proceso de globalización se encuentran las compañías transnacionales, pues en este proceso adquieren un poder prácticamente ilimitado sobre las economías del planeta. "Según la conferencia para el Comercio y el Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD), el valor de la producción de estas compañías excede el valor de las exportaciones a escala mundial y sus flujos de inversión directa han estado incrementándose a una tasa superior al crecimiento mundial tanto de la producción como de las exportaciones. El organismo citado ha alertado también acerca de que las compañías multinacionales contabilizan entre 25% y 30% de la producción mundial, tres quintos (60%) del comercio no agrícola y cerca del 75% de la capacidad de innovación mundial. Con todo, aportan 10% del empleo no agrícola mundial. La producción de estas empresas es la fuerza dominante en la expansión del comercio de mercancías, los recursos financieros y el trabajo."¹²

El caso de México es muy ilustrativo, ya que es un país que en los últimos años se ha caracterizado por su apertura comercial, "ya en el año 2000, México (junto con Israel y la Unión Europea) era el mercado con más tratados de libre comercio en el mundo".¹³

"El más importante, fue el que entro en vigor el 1º de enero de 1994 estableciendo una zona de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. El comercio con estas dos naciones representa el 83% del comercio exterior total de México. Los demás tratados fueron los que entraron en vigor el 1º de enero de 1995 con Bolivia, el del G-3, con Venezuela y

⁹ Ibid

¹⁰ Ibid

¹¹ Ibid

¹² Gerardo Mendiola, Las 100 Multinacionales más importantes en México, Expansión, No. 799, México, 13 de Septiembre 2000, P. 60

¹³ Roberto Aguilar Herrera, El Señor de los Tratados, Expansión, No. 792, México, 7 de Junio 2000, P. 40

Colombia, y otro en la misma fecha con Costa Rica; el 10 de Julio de 1997 con Nicaragua; el 1º de agosto de 1999 con Chile; el 1 de julio de 2000 con Israel y otro en la misma fecha con la Unión Europea; y el 1 de enero de 2001 con el Triángulo del Norte: Honduras, Guatemala y El Salvador."¹⁴

Junto a esta apertura comercial se ha incrementado la participación de las empresas multinacionales, en México. La inversión extranjera generada por las estas empresas "sumó \$4,924 millones de dólares en 1999. En el periodo 1994-1999 el monto de la inversión realizada por las multinacionales fue \$50,062 millones de dólares. De ese total, las industrias manufactureras (automotrices principalmente) aportaron 63.3%. El crecimiento de las multinacionales en México se ha caracterizado por el afianzamiento del liderazgo del capital estadounidense, el mantenimiento de la manufactura como principal objetivo de estas inversiones y el crecimiento de los estados con perfil maquilador como factor principal de la presencia de esas grandes firmas."¹⁵

Si se analiza la fuente de donde ha llegado esta inversión, se tiene que "Estados Unidos que aportaba 46.2% del monto total en 1994, para 1999 aportó el 61.4%. Holanda, Reino Unido, Japón, Canadá, Alemania y España también tienen una participación importante. En 1998 las ventas de las primeras 100 multinacionales representaron el 15.8% del PIB, en 1999, esta cifra ascendió a 17.9%"¹⁶

Lo anterior ejemplifica la fuerza que están adquiriendo las compañías multinacionales en México, así como la relevante participación del capital estadounidense en la economía nacional. Como estrategias de penetración, algunas multinacionales han optado por mantener una mayoría de capital en las operaciones que realizan, en tanto otras mantienen una pequeña participación, aunque mantienen el dominio de las habilidades tecnológicas o de los mecanismos de distribución.

Para comprender el significado de este panorama, es conveniente revisar la apreciación que Silvestre Méndez tiene de las compañías trasnacionales:

"Las empresas trasnacionales son un tipo de monopolio que actualmente dominan la vida económica de los países altamente desarrollados y de los atrasados y dependientes. Su importancia radica en el gran poder económico que concentran. Es la forma de penetración del capital extranjero. Las empresas trasnacionales son grandes consorcios organizados internacionalmente por medio de las empresas matrices que controlan a muchas subsidiarias o filiales que operan bajo el mismo nombre y con los mismos objetivos."¹⁷

El mismo Silvestre Méndez menciona que algunas características importantes del funcionamiento de las empresas trasnacionales en los países atrasados y dependientes como México son:

¹⁴ Ibid

¹⁵ Gerardo Mendiola, Op Cit

¹⁶ Ibid

¹⁷ José Silvestre Méndez, Economía y Empresa, Mc Graw Hill, México, 1989 P.285

- Participan en las ramas más dinámicas de la actividad económica que en general son las más lucrativas, como la industria automotriz, alimentaria y farmacéutica.
- Actúan como grandes empresas, cuentan con fuertes inversiones de capital; es decir, manejan múltiples recursos de todo tipo.
- Controlan a nivel internacional el mercado de ciertos productos como el de refrescos de cola, el de alimentos y grandes cadenas hoteleras.
- Ejercen un control mundial de los principales procesos y avances tecnológicos como la computación, la automatización y la robotización.
- Mantienen estrechas ligas con los principales grupos financieros mundiales por lo que tienen rápido y fácil acceso a las principales fuentes de financiamiento.
- Tienen una amplia experiencia en los procesos de comercialización, por lo que controlan grandes mercados a nivel nacional y mundial.
- Forman parte de grandes corporaciones que actúan a nivel mundial; es decir, son empresas que cuentan con una matriz y una amplia red de filiales las cuales operan en muchos países.
- El tamaño de la planta con el que cuentan es el más adecuado para ocupar una posición de liderazgo, no sólo a nivel nacional, sino mundial.
- Mantienen un alto nivel de productividad porque la organización de la producción es eficiente y además cuentan con una mayor y mejor tecnología y más capital por hombre ocupado.
- Obtienen tasas de rentabilidad superiores a las que obtienen las empresas nacionales.
- Absorben un porcentaje muy elevado de la demanda total del mercado.
- Su forma de penetración es adecuado con tres modalidades; a) adquiriendo empresas locales; b) estableciendo sus filiales en el país al que llegan y aportando el 100% de capital; y c) asociándose con capital privado o público del país al que llegan.
- Sus procesos de dirección administrativa, financiera y operativa se encuentran centralizados y dependen de las políticas generales que dicten las matrices.
- En general, las subsidiarias producen los mismos artículos que las matrices y manejan las mismas marcas que ya tienen reconocimiento a nivel internacional.

Asimismo, enumera las principales desventajas de las empresas trasnacionales para los países atrasados y dependientes:

- Mantienen un control mayoritario o absoluto de algunas ramas productivas lo cual limita, frena o impide la competencia.
- Controlan los mecanismos de mercadotecnia, publicidad y tecnología que nos hace consumistas de los productos de las empresas con capital extranjero.
- A mediano y largo plazo, los países se descapitalizan porque por cada dólar invertido por las empresas trasnacionales, salen más de cinco por concepto de regalías, utilidades, uso de marcas y patentes, etcétera.
- No ayudan a resolver el problema del desempleo, ya que mantienen inversiones intensivas en capital que absorben poca mano de obra; es decir utilizan tecnologías ahorradoras de mano de obra.
- El capital se concentra en forma mayoritaria en manos de inversionistas extranjeros cuyo objetivo principal es obtener ganancias que se llevan a sus países de origen y que poco o nada benefician al desarrollo socioeconómico del país al que llegan.
- Con el funcionamiento de las trasnacionales, la economía se monopoliza y se limita la competencia con todas las consecuencias negativas que todo ello acarrea.
- El capital de estas empresas se concentra en ciertas regiones del país que se consideran polos de desarrollo y se descuidan otras áreas geográficas que se mantienen en el atraso.
- No permiten una adecuada transferencia y adopción de tecnologías ya que ellas manejan y controlan los procesos tecnológicos sin que el país sede se apropie de ellos.
- Cada vez con mayor frecuencia este tipo de empresas intervienen en los procesos económicos, sociales y políticos del país, con el objeto de obtener beneficios adicionales, lo cual muchas veces vulnera la soberanía de los países.

Para ilustrar uno de los aspectos claves que es el control de la tecnología y del conocimiento, es necesario destacar que en la actualidad, casi todos los nuevos conocimientos, los verdaderamente novedosos, son guardados con gran celo por patentes con inmenso valor económico. "En 1999 la empresa IBM, registró 2,756 patentes, superando a las 2,643 que registraron juntos 134 países en mismo lapso".¹⁸

En resumen gran parte del poder de decisión económica de país se concentra en las empresas trasnacionales, dominan ramas estratégicas de la economía, cuentan con las políticas proteccionistas del Estado, determinan el nivel de los precios, de la producción y por sí fuera poco, también del consumo, todo las beneficia: ellas venden, ellas compran,

¹⁸ Juan Ramón De La Fuente, Op Cit.

ellas elevan los precios, ellas eliminan o absorben a las pequeñas y medianas empresas, ellas crean escasez ficticia, en fin, ellas dominan el panorama.

Es por esta razón que se vuelve preocupante la penetración del capital extranjero, que en los últimos años ha sido incontenible en todos los sectores, los cambios en la configuración del sector financiero han llamado la atención de todos los medios. Es conveniente mencionar la situación de la banca, no sólo por la reciente venta de Banamex, el mayor banco de México, a Citigroup, por \$12,500 millones de dólares, sino porque "los 35 bancos, igual al 11.7%, del total de las instituciones financieras, captaron 76.4% de los activos del sector financiero en el año 2000. Las aseguradoras por su parte, sólo alcanzan el 8% de los activos." ¹⁹ En otras palabras, la banca tiene un peso relevante dentro del sector financiero mexicano y por lo tanto, la situación de los bancos repercute hacia el resto de las compañías que forman parte del sistema financiero.

Con la venta de Banamex a Citigrup la participación de las distintas instituciones en la banca es la siguiente:

Institución	Participación
Citigroup-Banamex	27.5%
BBVA-Bancomer	26.4%
Santander-Serfin	13.5%
Bital	7.1%
Banorte	6.7%
Bancrecer	5.3%
Scotiabank Inverlat	3.9%
Inbursa	2.8%
Interacciones	0.4%
Banco del Bajío	0.4%
Afirme	0.4%
IXE	0.3%
Mifel	0.3%
Banca Quadrum	0.3%
Banregio	0.2%
Invex	0.2%
Bansí	0.1%
Pequeños extranjeros	4.0%
16 Filiales y oficinas de representación	

Destaca en el cuadro anterior que el control accionario de los tres principales bancos está en manos extranjeras, así "los bancos extranjeros alcanzan 70% del total de los activos del sistema bancario mexicano, la mayor participación foránea de Latinoamérica, superando a Chile, el país que hasta ahora ocupaba el primer lugar con 54%"²⁰

¹⁹ Alejandro Castillo, Las 200 más grandes del sistema financiero, Expansión, No. 819, México, Julio 11 de 2001, P. 36

²⁰ Roberto Aguilar, et. al., CitiGroup - Banacci, Todo por el todo, Expansión, No. 817, México, Junio 13 de 2001, P. 35

Sin embargo hay quién menciona, como Alfonso Zárate por ejemplo, que la participación de los extranjeros en la banca es de cerca del 80% o como, Enrique Aguilar Borrego, secretario de la Federación Nacional de Sindicatos Bancarios, Fenasib, quien declaró que con la venta de Banamex, "76% de la banca quedará en manos de extranjeros."²¹

Confirmando lo mencionado por Silvestre Méndez, Alfonso Zárate describe su propia percepción de los efectos de la globalización en México de la siguiente forma; "Antes de construir un "piso social" mínimo nos cayó encima la globalización. Nunca tuvimos tal número de pobres, tan pronunciados contrastes regionales, tan adversas condiciones de inseguridad y degradación del ambiente. El choque de racionalidades es evidente: ¿sacrificar inversiones para preservar el hábitat? ¿Combatir el narcotráfico para que se "fuguen" los miles de millones que se quedan ("blanqueados") en México? ¿Poner límites al capital golondrino para que vuele a otros paraísos artificiales?"

Hasta ahora, el proceso de integración económica ha sido un eufemismo para expresar, en unos casos, la "alianza" subordinada del capital mexicano al transnacional y, en otros, su reemplazo. Como en el Porfiriato, la inversión extranjera domina los sectores más dinámicos de la economía, tendencia que ha sido acompañada por la precarización del trabajo: caída del empleo, deterioro salarial, "desregulación" y avance de la economía informal."²²

También, para ilustrar la importancia de la banca dentro de la economía y para evidenciar el doble discurso de los políticos, Alfonso Zárate recuerda las palabras con las que en 1990, Pedro Aspe, el entonces Secretario de Hacienda, definía los objetivos de la reprivatización bancaria: "Conformar un sistema financiero más eficiente y competitivo; garantizar una participación diversificada y plural en el capital, con lo que se impiden fenómenos indeseables de concentración, y vincular la aptitud y calidad moral de la administración de los bancos con un adecuado nivel de capitalización".²³

Además, el mismo Pedro Aspe insistía en el carácter estratégico de la magna operación: "No servir para la especulación de unos cuantos; asegurar que la banca sea controlada por mexicanos, en virtud de que se trata de un servicio de interés general y de que se manejan los recursos de la sociedad."²⁴

La situación del sector asegurador no es muy distinta a la situación del sector bancario; "desde 1990 las reformas legales abrieron la posibilidad de participación de capital extranjero en las compañías de seguros mexicanas. Por disposiciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, sólo puede invertir en México una empresa transnacional con sede en Estados Unidos de Norteamérica o Canadá y así ha sucedido. Sin embargo la ubicación de a casa matriz de varias de ellas se encuentra en Europa o Japón, canalizando sus recursos vía sus filiales en los países del norte de América."²⁵

²¹ Entrevista Express - Enrique Aguilar Borrego, Expansión No. 817, México, Junio 13 de 2001, P. 29

²² Alfonso Zárate, La banca rota, Expansión No. 817, México, Junio 13 de 2001, P. 42

²³ Ibid

²⁴ Ibid

²⁵ José Covarrubias, Misión y Filosofía de la Anus, Revista Mexicana de Seguros Fianzas y Finanzas, No. 590, México, Mayo 1999 p 15

Las dos últimas grandes adquisiciones demuestran el interés de las compañías aseguradoras extranjeras por participar en el mercado mexicano de seguros, y la velocidad con la que, a través de adquisiciones han incrementado su peso en el mismo.

En julio de 1999 New York Life, con la compra de Seguros Monterrey, "alcanzaba 7% de participación en el mercado mexicano, la mayor compañía con capital 100% extranjero, Seguros Génesis le seguía con una participación de 3%. En ese año Monterrey New York Life era la segunda aseguradora en participación en el ramo de vida, con 16% del mercado, sólo detrás de Grupo Nacional Provincial."²⁶ William Beaty, director general de Monterrey - New York Life, expresaba que el objetivo de esta aseguradora en ese momento era convertirse en el líder en el mercado de seguro vida.

El 22 de junio de 2001, Grupo ING, con sede en Amsterdam, anunció el cierre de la adquisición de su participación mayoritaria de Seguros Comercial América. Como resultado de esa transacción, "ING se convertía desde ese momento en la aseguradora privada más grande de México y la aseguradora internacional más grande de Latinoamérica."²⁷

Con esta operación, "mediante el pago de 791 millones de dólares a grupo Savia por acciones igual al 45% de Seguros Comercial América, ING incrementaba a 87% su participación accionaria en la compañía que con 29% de participación en el mercado, es la mayor aseguradora de México."²⁸

Con base en las ventas, "Seguros Comercial América posee una participación de 18% en los seguros de vida y gastos médicos, y de 39% en los seguros de daños, asimismo ha sido la aseguradora de mayor crecimiento con una tasa de 23% anual durante los últimos diez años."²⁹

También debe mencionarse que dentro del mercado mexicano, "ING Group posee 49% de la aseguradora de Bital y el total de la Afore Bital"³⁰

El siguiente cuadro muestra a los principales inversionistas extranjeros en el sector asegurador mexicano, destacan los casos de compañías como New York Life e ING que iniciaron operaciones en México con pequeñas filiales y posteriormente incrementaron su participación en el mercado con la compra de compañías líderes.

²⁶ Lucía Pérez-Moreno, Monterrey-New York Life Con buen ojo, Expansión No. 794, México, Julio 5 de 2000, P. 68

²⁷ Comunicado de prensa de ING, México, Junio 22 de 2001

²⁸ Ibid

²⁹ Ibid

³⁰ Ibid

Principales inversionistas en México				
Principales extranjeros	inversionistas	País	Compañía mexicana	Participación %
Chubb		EU	Chubb	Filial
Winterthur		Suiza	Atlas	30
New York Life		EU	Seguros Monterrey New York Life	100
ING		Holanda	Seguros Comercial América	87
Aegon		Holanda	Banamex	48
AIG		EU	Interamericana	Filial
Cigna		EU	ACE	Filial
Mapfre		España	Tepeyac	49
Metropolitan Life		EU	Génesis	Filial
Zürich		Suiza	Zürich	Filial
Tokio Marine		Japón	Tokio Marine	Filial
Generali		Italia	Generali	Filial

Finalmente debe mencionarse también la repercusión que la globalización, a través de los tratados multilaterales de comercio, tiene para los profesionistas, en específico, para los actuarios. "En 1994, se integró el COMPIAC (Comité Mexicano para a Práctica Internacional de la Actuaría) junto con 11 Comités más de otras profesiones para negociar los servicios profesionales entre México, USA y Canadá"³¹, de acuerdo con lo previsto en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El objetivo de estos Comités es negociar con sus contrapartes a efectos de elaborar recomendaciones para el mutuo reconocimiento de licencias y certificados. En su inicio se integraron 2 grupos de trabajo: "uno para revisión de programas de trabajo y certificación y otro para análisis de códigos de conducta y medidas disciplinarias".³²

Como resultado de este comité, en octubre de 1999, "a petición de representantes de México, Estados Unidos y Canadá, se incluyó a la actuaría en la lista de profesiones del capítulo XVI del Tratado de Libre Comercio de América del Norte".³³

El proceso de reconocimiento mutuo de licencias entre organizaciones de actuarios de los tres países no se ha logrado formalizar, pues "al parecer la American Academy of Actuaries desea definir primero este tipo de acuerdo con los actuarios de la Unión Europea y de Japón y con los demás miembros de la Asociación Internacional de Actuarios de tal forma que el convenio final vaya de acuerdo con las tendencias internacionales".³⁴

³¹ Luis Huerta Rosas, Comité Mexicano Para la Práctica Internacional de la Actuaría, Entre Actuarios No. 5, México, Enero - Marzo 2001

³² Ibid

³³ Ibid

³⁴ Ibid

La principal repercusión para los actuarios mexicanos, es la competencia que enfrentarán con profesionistas de otras naciones, en especial de las naciones en las que se encuentran las oficinas matrices de las instituciones que controlan el sector asegurador mexicano. Un problema grave para los distintos gremios, e instituciones será la necesidad de tener que orientar su trabajo y desarrollo de acuerdo a estándares internacionales, los cuales no necesariamente se ajustan a la problemática y a la situación en general de nuestro país.

I.3 Venta ilegal de seguros por parte de compañías no establecidas legalmente en México

Otro punto que, aunque no tiene todavía las repercusiones de la penetración de empresas trasnacionales, representa un problema serio para las compañías de seguros nacionales, y que además muestra las posibles consecuencias de la entrada a México de compañías con productos y prácticas comerciales distintos a los mexicanos, es la venta de seguros, por parte de compañías no establecidas legalmente en México.

Existen varias "empresas extranjeras - estadounidenses y holandesas, principalmente -, que vienen al país a ofrecer seguros en competencia con las compañías mexicanas."³⁵ Las leyes mexicanas dispone que en caso de que una empresa extranjera quiera participar en el negocio de seguros en México, puede hacerlo siempre y cuando reciba autorización del Gobierno Federal y se someta a las reglas legales que al respecto rigen en nuestro país.

La Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros establece cuales son las operaciones de seguros que pueden realizarse en este país y quiénes las empresas o las personas morales que están autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para llevar a cabo este tipo de negocios en México. En el artículo 3 de esta ley, en la fracción II, se expresa la prohibición de contratar con empresas extranjeras seguros de personas cuando el asegurado se encuentre en la República al celebrarse el contrato; y en general, seguros contra riesgos que puedan ocurrir en el territorio mexicano.

En la fracción IV de tal artículo, se prohíbe a toda persona ofrecer directamente o como intermediario en territorio nacional por cualquier medio, público o privado las operaciones de seguros por parte de compañías extranjeras.

Asimismo, el artículo 141 menciona que se impondrá como sanción prisión de tres meses a 5 años y multa de 750 a 3,000 días de salario, a quienes ofrezcan directamente o como intermediarios en el territorio nacional por cualquier medio público o privado. La contratación de planes de seguros, por su parte, se castiga con prisión de seis meses a seis años y multa de 150 a 1,500 días de salario, a las personas que contraten seguros con empresas extranjeras.

³⁵ Gabriel Corvera, Cruzada contra la venta ilegal de seguros, Revista Mexicana de Seguros Fianzas y Finanzas, No. 590, México, Mayo 1999 p 46

Sin embargo la venta ilegal se realiza por parte de empresas del exterior a través de agentes extranjeros o mexicanos, que sin autorización del país, ofrecen y venden seguros.

Son varios los problemas que el sector, los consumidores y la nación en general, enfrentan con esta práctica. Las aseguradoras autorizadas tienen la obligación de constituir reservas, mientras que las ilegales no. Los precios que cobran por las pólizas aquellas compañías están basados en experiencias de sus países de origen y acordes a una regulación estatal, en tanto que aquí es federal. El dinero que se les paga por concepto de primas representa divisas que salen del país. Y, lo más grave, los asegurados con pólizas de esa clase de empresas están desprotegidos por la legislación de nuestro país en caso de quiebra de esa aseguradora o de incumplimiento, amén de involucrarse en una operación ilícita con graves penas judiciales.

Hay otros factores adicionales preocupantes. "Uno de ellos es la incursión reciente de aseguradoras en México ofreciendo seguros de gastos médicos cubriendo reclamaciones con base en copias fotostáticas o fax, lo que implica que el reclamante conserve las facturas originales pudiendo deducirlas en su declaración fiscal. Esto significa que se ven perjudicados tanto compañías de seguros locales, como el propio gobierno."³⁶

El asunto no es nuevo. Esta práctica ilegal existe desde hace mucho tiempo. Y aunque la legislación las clasifica como ilegal, la problemática estriba en la prueba. "No es fácil localizarlos para ese efecto. Así, se presume cuales son las empresas que lo hacen, cuales los agentes extranjeros y mexicanos que comercializan estos productos. Poco puede intentarse entonces a pesar de estar definido claramente el ilícito en el que incurren compañías, agentes y asegurados, sea en Vida Individual o en Gastos Médicos Mayores."³⁷

Así, las investigaciones se vuelven muy complicadas. "En alguna ocasión tres o cuatro años atrás, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas hizo detenciones en el momento en el que se estaba practicando la operación de compraventa. La realidad es que los involucrados han alcanzado la libertad bajo fianza, y hay gente que ha estado presa, pero con penas muy pobres. Tendrían que implantarse penas mucho más severas."³⁸

Por lo general las sumas aseguradas son muy importantes y las personas que los adquieren tiene éxito, tanto en la iniciativa privada como en el sector público, por lo tanto no quieren salir involucrados en ningún tipo de observaciones, y detectarlas es sumamente complicado.

Por su parte, los agentes niegan su participación. Debemos entender que para que exista la celebración de un contrato de seguros y ciertas características se necesita pasar por agentes de ventas y en ciertas ocasiones por agentes e investigadores de, por ejemplo, hábitos sobre el prospecto que está proponiendo el contrato de seguros, así como por médicos examinadores; sin embargo, en caso, identificarse una conducta inadecuada de

³⁶ Ibid

³⁷ Ibid

³⁸ Ibid

un médico, tiene que comprobarse que éste sabía que la finalidad era celebrar un contrato con una aseguradora no autorizada en México.

Desde 1999 la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros realiza investigaciones para atacar este problema. En la investigación se incluyen a agentes, médicos, investigadores y empresas de seguros de Estados Unidos.

Existen agentes de origen mexicano que viven en Estados Unidos, en la frontera, y que han celebrado varios contratos de seguros, "lo que obliga a plantear una reclamación formal ante el Gobierno de Estados Unidos, porque hay violaciones al acuerdo trilateral México Canadá y Estados Unidos y de las propias leyes estadounidenses, pues en la mayoría de los casos, los agentes tienen autorización para vender en un solo estado."³⁹

Una preocupación de la AMIS es principalmente que con esto no se permite el fortalecimiento del sector asegurador en el país, porque aquellos son negocios importantes. El público se siente tranquilo pensando que están asegurados por una aseguradora norteamericana. Sin advertir los riesgos reales en que pueden verse inmiscuidos en cualquier momento.

Un poco del problema es el desconocimiento. Esas personas se asombran cuando se enteran de que están incurriendo en una práctica ilegal. Los agentes de seguros, siendo profesionales, no les advierten que al comprar una póliza ilegal corren el riesgo incluso de ir a la cárcel. El reto es entonces, como lo expresa el Lic. Gabriel Corvera de Grupo Nacional Provincial, enfrentarse al desconocimiento.

El principal responsable es la empresa que permite que sus agentes vendan fuera de la frontera en la que deben hacerlo. Otro más lo es la persona que acepta intermediar esos contratos de seguros. Es claro que tanto unos como otros saben que lo que realizan es ilegal. La responsabilidad del asegurado es mucho menor, por desconocimiento, aunque la ley no lo excluye, sino que lo incluye. Los médicos involucrados en el proceso conllevan una responsabilidad, aunque ejecutan su trabajo por una petición directa sobre una persona, pero no son los dueños de una estrategia, como si son las empresas y los agentes que participan en el negocio.

Los cambios en los últimos años en el entorno económico general y en específico en el sector asegurador, obligan a pensar en productos innovadores que puedan competir con los productos de las compañías que ilegalmente se venden en México, que estén adecuados a las condiciones específicas de la población mexicana, tanto en los aspectos demográficos o como en aspectos económicos y mercadológicos, es necesario conjugar en estos planes las últimas tendencias en el mundo pero, adecuadas a las necesidades reales de nuestro país.

Las principales firmas transnacionales han fijado como objetivo aumentar su participación en la operación de vida, pues a largo plazo resulta la más rentable. En Estados Unidos la tendencia en el mercado de Vida Individual es la venta de seguros Universales Variables,

³⁹ Ibid

por esta razón es de esperarse que el objetivo de las compañías extranjeras sea introducir este producto en el mercado. Es necesario, por lo tanto, entender las características de este tipo de planes para evaluar su posible implementación en nuestro país.

II. ANTECEDENTES DEL SEGURO DE VIDA UNIVERSAL VARIABLE.

El Seguro de Vida Universal Variable es una de las últimas innovaciones en el mercado de seguros de vida individual.

Su origen se remonta a la década de 1970 cuando, en Estados Unidos los consumidores habían estado en espera de un producto capaz de mantener su capacidad de protección con el paso del tiempo. En esa época la situación económica de ese país derivó en altas tasas de interés y esta situación se presentó como una oportunidad que podrían aprovechar las compañías que desarrollaran planes de seguro de vida cuyas características les dieran un valor agregado a la protección por fallecimiento.

Era necesario ofrecer planes cuya protección se incrementara con la inflación, respondieran a los cambios bruscos de los mercados financieros y permitieran a los contratantes administrar, de acuerdo a sus particulares necesidades y perspectivas, los activos de sus pólizas.

Existían varios consumidores que optaron por comprar seguros tradicionales e invertir la diferencia de lo que tienen disponible para ahorrar. De esta forma obtenían una importante protección de vida junto con un producto de inversión. Pero también había consumidores que deseaban contar con la posibilidad de invertir seleccionando opciones con distinto tipo de riesgo. Por lo tanto, era necesario diseñar un producto atractivo, que pudiera ser una vía de acceso para el contratante a distintas opciones de inversión y que no perdiera su función primordial de protección en caso de fallecimiento.

De este escenario nació el Seguro de Vida Variable. Éste otorgaba protección por fallecimiento, valores en efectivo y la posibilidad de seleccionar opciones de inversión con distintos grado de riesgo. Pero el sector asegurador generaría productos aún más novedosos, motivado por posteriores cambios en la economía.

La inflación, la recesión, las altas tasas de interés y las fluctuaciones en los mercados financieros fueron factores que demandaron la creación de un producto con flexibilidad. Los clientes deseaban tener el poder de modificar tanto el monto del beneficio por fallecimiento, como el correspondiente a las primas de sus pólizas. Además deseaban poder hacer disposiciones con cargo a su valor en efectivo y querían aprovechar las altas tasas de interés. La respuesta a estas necesidades fue el seguro de Vida Universal.

El Seguro de Vida Universal Variable, surgió como un producto que ofrece las ventajas de ambos tipos de planes. Con este tipo de seguros, el contratante puede diseñar un plan de acuerdo a sus necesidades y modificar las características del mismo durante la vigencia de la póliza tantas veces como sus necesidades cambien, tal como en los Seguros Universales. Además el contratante tiene control sobre el tipo de inversiones al cual se destinará fondo de la póliza, tal como en los Seguros Variables.

A continuación se describirán las características de los seguros que dieron origen al Seguro de Vida Universal Variable: el Seguro de Vida Variable y del Seguro de Vida

Universal, posteriormente se describirán las características de un Seguro de Vida Universal Variable y finalmente se comparará al Seguro de Vida Universal Variable con otro tipo de seguros de vida entera.

II.1 El Seguro de Vida Variable.

El Seguro de Vida Variable es un tipo de seguro de vida entera cuyo valor en efectivo puede variar debido al comportamiento de las inversiones que lo componen. Se comenzó a ofrecer en Estados Unidos en 1976 después de haber sido diseñado y vendido con éxito en Holanda, Inglaterra y Canadá. Desde entonces varias compañías de seguros alrededor del mundo han ofrecido distintas versiones de este tipo de seguro.

El Seguro de Vida Variable fue presentado como un producto que permitiría compensar los efectos que la inflación pudiera tener sobre el valor en efectivo de la póliza.

En lo que respecta a su plan de pago de primas, el Seguro de Vida Variable es similar al Seguro Ordinario de Vida. Al diseñar este tipo de pólizas, la compañía aseguradora, tal como con el seguro Ordinario de Vida, se basa en ciertas suposiciones actuariales, de esta forma establece de antemano la prima que cobrará anualmente y la protección mínima que brindará el plan que ofrezca al mercado.

La diferencia entre un Seguro Ordinario de Vida y un Seguro de Vida Variable radica en la administración del valor en efectivo de la póliza. En el Seguro Ordinario de Vida, la compañía asume el riesgo financiero. La compañía garantiza que el valor en efectivo crecerá a cierta tasa de interés. Las primas recibidas son administradas bajo la estrategia de inversión definida por la tesorería de la compañía. Si estas inversiones obtienen rendimientos debajo de lo supuesto, la compañía tendrá que pagar la diferencia con cargo a sus utilidades. Si los rendimientos son mayores a lo proyectado la diferencia se sumará a las utilidades de la compañía.

En el Seguro de Vida Variable el contratante asume el riesgo financiero. La compañía no garantiza ninguna tasa sobre el valor en efectivo de la póliza. Las primas de la póliza se administran en fondos separados del resto de la cartera, en el valor en efectivo se refleja directamente el rendimiento obtenido por el fondo. Del lado favorable, se crea una tasa de crecimiento potencial alta, la cual no podría ser obtenida si el valor en efectivo fuera garantizado. Por otro lado los rendimientos podrían ser inferiores a las tasas garantizadas; en el peor de los casos el contratante podría incluso perder dinero.

Usualmente la compañía ofrece al contratante cierto número de opciones de inversión. Esto lo hace creando varios fondos separados o bien dividiendo un solo fondo en varios fondos. Por ejemplo un fondo podría incluir únicamente inversiones en acciones, otro en bonos y otro en emisiones del gobierno. Esto ofrece al contratante cierta flexibilidad con respecto al tipo de opciones en que se invierte el valor en efectivo de su póliza. El contratante puede seleccionar invertir su fondo en una o más de las opciones que se le ofrecen. Además también puede cambiar la composición de su cartera con tal de ajustarse a los cambios en el mercado.

La compañía establece una deducción que invertirá para garantizar la protección por fallecimiento. Aunque el valor en efectivo de la póliza no crezca de acuerdo a la tasa de interés supuesta por la compañía al momento de calcular sus tarifas, la compañía debe garantizar al menos el pago de la suma asegurada, siempre y cuando el asegurado sea puntual en el pago de la prima mínima que garantice el pago por fallecimiento. Aunque el valor en efectivo fuera cero, la prima para mantener la póliza en vigor permanece sin cambios.

Si el valor en efectivo crece a una tasa superior a la supuesta por la compañía, el beneficio por fallecimiento es mayor a la suma asegurada, pues a éste se suma el valor en efectivo. Si posteriormente la tasa a la que se invierta el fondo fuera menor a la tasa originalmente supuesta, el beneficio por muerte disminuirá, pero nunca por abajo de la suma asegurada garantizada.

Como el contratante asume el riesgo de inversión de la póliza, en Estados Unidos, nación donde este tipo de seguro ha tenido mayor desarrollo, el Seguro de Vida Variable es regulado como un valor. Esto significa que además del la reglamentación a la actividad aseguradora por parte de las autoridades estatales, las pólizas variables también deben someterse a los requisitos de diseño y venta que deben cumplir los valores de acuerdo a las autoridades federales y estatales.

II.2 Seguro de Vida Universal.

El Seguro de Vida Universal tiene por objetivo proporcionar un plan de seguro cuyo beneficio por fallecimiento pudiera ajustarse fácilmente, que ofreciera flexibilidad en el pago de primas y acreditación de tasas de mercado. El lanzamiento del Seguro de Vida Universal en Estados Unidos en 1979 fue motivo de debates y de una cobertura por parte de los medios de comunicación que no había tenido ningún otro producto de seguro de vida.

El concepto sobre el cual está basado el Seguro de Vida Universal es tan antiguo como los conceptos que dieron origen a las primas y reservas medias. El elemento clave (el uso del método retrospectivo para generar reservas) se analiza y discute en el texto de 1922 "Life Contingencies" de Spurgeon y en los textos "Life Contingencies" de 1957 y 1952 de Jordan.

En 1975 James C. H. Anderson, quien en ese entonces era presidente de la firma de consultoría actuarial de Tillinghast, Nelson and Warren Inc., presentó un documento titulado: "La Póliza de Seguro de Vida Universal" en la Séptima Conferencia de Seguros del Pacífico. Este artículo es considerado como el paso más importante para previo al desarrollo del Seguro de Vida Universal.

En 1976 la compañía American Agency Life diseñó y ofreció al mercado una póliza de Seguro de Vida Universal similar a la descrita en el documento de Anderson. Debido a cuestiones fiscales del seguro de vida en Estados Unidos, la compañía tuvo que

descontinuar la venta de este plan. El Seguro de Vida Universal, tal como se conoce en la actualidad no fue ofrecido en el mercado hasta que la compañía E. F. Hutton Life lo lanzó en 1979.

Las ventas de Seguro de Vida Universal en Estados Unidos crecieron de una forma meteórica de una participación de 0% en 1979, en lo que se refiere a ventas de pólizas de vida individual de primer año, a una participación de 38% en 1985. En 1985 alcanzaron su máximo de participación, desde ese año su participación en pólizas de primer año ha decrecido hasta alcanzar aproximadamente el 25% actualmente, porcentaje que aún sigue siendo muy significativo.

El crecimiento inicial en la participación de mercado de las pólizas de Seguro de Vida Universal se debió al ambiente de altas tasas de interés que se vivió en Estados Unidos a inicios y mediados de la década de 1980. Durante ese periodo las tasa de interés de los fondos de inversión nuevos, en los cuales se invertían las reservas de las pólizas de Seguro de Vida Universal, eran mayores a las tasas de interés ganadas por las carteras de inversión existentes. Sin embargo a largo plazo los rendimientos de ambos tipos de inversiones suelen ser similares.

La principal diferencia entre el Seguro de Vida Universal y los productos de vida que le precedieron, es que la administración de este producto no está orientada hacia el manejo de primas, sino al manejo del valor en efectivo. En los seguros temporales, vitalicios o variables, la compañía calcula las primas de acuerdo a sus supuestos sobre lo que pasará en el futuro. El contrato depende del puntual cumplimiento del plan de pago de primas definido y aceptado por el contratante. Generalmente hablando, si en algún momento alguna prima no es pagada, el contrato se cancela después de un periodo de gracia.

Sin embargo en el Seguro de Vida Universal la actividad de la póliza se centra en el valor en efectivo. El contratante puede hacer pagos que incrementen el saldo del valor en efectivo de su póliza prácticamente cuando pueda o lo desee, tal como si fueran depósitos efectuados a una cuenta bancaria (sin embargo las políticas de cada compañía definen ciertos montos mínimos y máximos). A la vez la compañía efectúa mensualmente deducciones con cargo al fondo para pagar el costo de mortalidad y los gastos de administración correspondientes a la póliza en cuestión. La póliza permanece en vigor siempre y cuando el monto del valor efectivo de la póliza sea positivo.

Por su forma de administración el Seguro de Vida Universal ofrece transparencia en su administración, El contratante puede analizar como se afectan los fondos por cada uno de los elementos que componen a la póliza.

La principal característica de los Seguros de Vida Universales ya ha sido mencionada: una póliza universal no depende de un calendario o plan específico de pago de primas, es decir, a excepción del primer pago, ofrece flexibilidad tanto en la frecuencia como en el monto de las primas que deban ingresar al fondo de la póliza. Los pagos se ajustan a las necesidades y posibilidades del contratante. Aunque se ofrece un plan propuesto de pago de primas, éste no tiene porque ser cumplido con puntualidad, pues el contrato permanece en vigente siempre y cuando haya dinero en el valor en efectivo. La ventaja de los

Seguros de Vida Universales es, por lo tanto, que no es necesario forzar a un desembolso específico para cumplir con el plan de pago de primas. Una persona puede realizar pagos tan altos como pueda o lo desee; mientras mayor sea la prima que pague, mayor será el monto del valor en efectivo.

Otra característica especial de los Seguros de Vida Universales es la posibilidad de ajustar el beneficio por muerte. Considerando las restricciones impuestas por las áreas de selección de riesgos, el contratante de una póliza flexible puede aumentar o disminuir el monto de la suma asegurada. De esta forma una póliza puede ser modificada para ajustarse a los cambios en las necesidades de protección que se den durante la vigencia de la póliza. Cuando existe un incremento de suma asegurada, no es obligatorio incrementar el monto de la prima que se había estado pagando, sin embargo se debe considerar que las deducciones correspondientes al costo por mortalidad serán mayores cuando se incrementa el monto del beneficio por muerte.

Una característica más que distingue al Seguro de Vida Universal, es la ventaja que el asegurado tiene de elegir entre dos tipos de beneficios por fallecimiento. El contratante de una póliza puede seleccionar: el Beneficio Nivelado por fallecimiento o el Beneficio Creciente por fallecimiento. En cualquiera de las dos opciones, el beneficio total por fallecimiento es igual a la suma del valor en efectivo más la suma en riesgo.

El Beneficio Nivelado por fallecimiento es similar al beneficio por fallecimiento de un Seguro Ordinario de Vida tradicional. El contratante especifica cual es el monto total que desea que su póliza pague como beneficio por fallecimiento. Si el valor en efectivo crece, la protección o riesgo que paga la compañía decrece proporcionalmente, y por lo tanto la deducción mensual de costo de seguro también, pues esta se calcula con base en el monto de la protección en riesgo.

Para evitar que el monto del valor en efectivo rebase a la suma asegurada, se define un corredor de seguro. Esto quiere decir que se establece mediante una cláusula que el beneficio por fallecimiento debe ser al menos cierto porcentaje (mayor a cien) del valor en efectivo. Si el valor en efectivo rebasa este límite, el beneficio por fallecimiento es automáticamente incrementado para mantener la proporción necesaria.

Para la opción de Beneficio Creciente por fallecimiento, el contratante especifica una suma asegurada a ser pagada. El beneficio total por fallecimiento es igual a la suma asegurada más el valor en efectivo, por lo tanto cada que incrementa el valor en efectivo, la protección por fallecimiento también incrementa.

El Seguro de Vida Universal está diseñado para que el valor en efectivo se invierta a tasas del mercado. En algunos casos, la compañía declara una tasa que crea competitiva y garantizable de acuerdo a las condiciones de mercado; en otros casos la tasa es indexada a alguna tasa líder. La compañía certifica que el valor en efectivo nunca será invertido a una tasa inferior a la tasa garantizada. Algunas compañías acreditan al total del valor en efectivo la tasa de inversión de mercado. Otras dividen el valor en efectivo y a solo a cierta parte de este valor acreditan el interés garantizado y al resto le acreditan la tasa de mercado.

La compañía basa el costo de su seguro de acuerdo a sus tasas de mortalidad supuestas. Si la mortalidad real es mayor a la supuesta, el costo de seguro puede incrementar, pero nunca por arriba de un máximo garantizado en el contrato.

El contratante puede realizar retiro con cargo al valor en efectivo de su póliza. Usualmente se cobra un pequeño cargo por cada retiro, además el total del beneficio por muerte puede ser reducido en una cantidad igual a la retirada.

Si el contratante desea préstamos en lugar de retiros, la mayoría de las pólizas universales cuentan también con una cláusula de préstamos. Un préstamo no modifica el monto del beneficio por fallecimiento, pero genera intereses que se cargan al contratante de la póliza.

III. EL SEGURO DE VIDA UNIVERSAL VARIABLE.

El Seguro de Vida Universal Variable fue lanzado al mercado en Estados Unidos en 1985 por Pruco Life, compañía subsidiaria de Prudential Life Insurance Company of America. Con el eficiente comportamiento del mercado de valores de Estados Unidos en la década de 1990, el Seguro de Vida Universal Variable alcanzó una participación de mercado de aproximadamente 20%.

El Seguro de Vida Universal Variable incorpora la flexibilidad de un Seguro de Vida Universal junto con las opciones de inversión de un Seguro de Vida Variable y la protección de un Seguro Ordinario de Vida.

Tal como en el Seguro de Vida Universal, su administración esta enfocada en el valor en efectivo. Por lo tanto, ofrece al contratante flexibilidad en el plan el pago de primas, posibilidad de ajustar el beneficio por fallecimiento, la opción a elegir entre dos tipos de beneficios por fallecimiento (variable y nivelado), tasas de mortalidad supuestas y garantizadas y la posibilidad de hacer retiros del fondo.

Tal como en un Seguro de Vida Variable, el contratante puede elegir en que instrumentos o fondos de inversión se administrará el valor en efectivo de su póliza. Las primas pagadas se administran en distintas opciones y el valor en efectivo total reflejará directamente el rendimiento obtenido por las opciones de inversión elegidas por el contratante. En Estados Unidos, el Seguro de Vida Universal Variable es regulado también como un valor.

Para explicar la forma en que se administra un Seguro de Vida Universal Variable, se procederá a describir la forma en la que se tratan tres conceptos fundamentales en cualquier plan individual de vida entra, éstos son:

- Primas
- Valor en efectivo
- Beneficio por fallecimiento

Es importante aclarar que por contratante se entiende a la persona que tiene la obligación de pagar las primas de la póliza y que también tienen derechos sobre el Valor en Efectivo de la misma. Por su parte el asegurado es la persona cuyo riesgo de sufrir un siniestro sirve de base para crear la póliza y sus coberturas. El asegurado no necesariamente es el contratante de la póliza.

Debido a que el Seguro de Vida Universal Variable es un producto relativamente novedoso, a la competencia entre distintas compañías y a las distintas legislaciones aplicables en distintos estados de la Unión Americana, algunos de los conceptos aplican para algunas compañías y otros no. Se pretende abarcar los conceptos generales de este

tipo de planes pero sobre todo los conceptos utilizados por las compañías que tienen más experiencia administrando este tipo de pólizas.

III.1 Primas.

El seguro de vida universal variable no depende del pago puntual de primas en fechas determinadas ni del monto de los pagos que se efectúen por este concepto. A excepción del primer pago, el contratante puede realizar pago de primas con la frecuencia y por el monto que él desee y que se ajuste a sus necesidades específicas respetando los límites definidos las políticas de la compañía.

A la prima recibida por el asegurado se le descuentan cargos por adquisición y administración, al resultado se le llama Prima Neta. La Prima Neta se reparte en uno o varios de los fondos de inversión del valor en efectivo, esto de acuerdo a las instrucciones indicadas por el contratante.

La Prima Neta que resulte de pagos recibidos antes de la fecha expresada en la póliza como Fecha Inicial de Transferencias de Fondos, se aplicará a una cuenta concentradora de la compañía (Fondo Fijo). La fecha de aplicación será la que resulte mayor entre la Fecha de Inicio de Vigencia de la póliza y la fecha en la que se recibió el pago. Al alcanzar la Fecha Inicial de Transferencia de Fondos, la Prima Neta se distribuirá en los fondos elegidos por el contratante.

La Fecha Inicial de Transferencia de fondos es una fecha que se define en las condiciones de la póliza. Las compañías definen esta fecha con base en los fondos seleccionados por el contratante de la póliza y la fecha en las que es posible realizar una transferencia a tales fondos.

El contratante puede determinar invertir el valor en efectivo de su póliza en cualquier de las opciones que le otorga la compañía, respetando las restricciones que imponga la misma. Pueden realizar inversiones en cuantos fondos y en el porcentaje que deseen, sin embargo la mayoría compañías restringen a que los porcentajes sean enteros y no menores a cierto porcentaje (regularmente 10%).

Se puede modificar la selección para aplicar primas a los fondos. El contratante debe solicitar por escrito cual es la nueva distribución que desea. Esta nueva distribución será efectiva a partir de la fecha en la que la compañía haya recibido la solicitud y aplicará solamente para las primas que se reciban a partir de esa fecha. Se puede elegir que un solo fondo reciba el 100% de las aportaciones o se puede también seleccionar cualquier distribución de porcentajes enteros que sumen 100%.

Después de la primera prima, el contratante puede realizar aportaciones por el monto y con la frecuencia que él decida siempre y cuando:

- Cumpla con el mínimo requerido por la compañía.

- Presente pruebas de asegurabilidad cuando que la compañía requiera cuando como consecuencia del pago de la prima, se deban hacer ajustes al Beneficio por Fallecimiento.
- Regularmente no podrán realizarse aportaciones después de que el asegurado haya cumplido 100 años, a menos de que estas aportaciones sean necesarias para mantener la póliza en vigor.

III.1.1 Periodo de gracia y periodo de intercambio.

Todo contratante de una póliza de Seguro de Vida Universal variable tiene un periodo de tiempo para cambiar de parecer y obtener un reembolso de la prima total. Generalmente este periodo es de 45 días desde la fecha en que se firmó la solicitud o 10 días desde la fecha en que se entregó la póliza al contratante. El contratante también tiene derecho a cambiar su póliza de Seguro Universal Variable por una póliza no variable de similar valor, el periodo para poder realizar este cambio lo define cada compañía, pero regularmente es de 24 meses desde la fecha de emisión, coincidiendo con el periodo de indisputabilidad y la cláusula de suicidio.

III.2 Valor en Efectivo.

El Valor en Efectivo se divide en Valor en Efectivo Fijo y Valor en Efectivo Variable

El Valor en Fijo a la Fecha de Inicio de Vigencia de la póliza es igual a la Prima Neta acreditada en esa fecha al Fondo Fijo menos la deducción mensual aplicable al Valor Acumulado Fijo para el primer mes.

A la fecha en la que la póliza cumple un mes de haber sido emitida, se le conoce como mesversario.

Para los mesversarios posteriores el Valor en Efectivo Fijo es calculado como:

- El Valor en Efectivo Fijo del mesversario anterior más los intereses mensuales a la fecha de cálculo.
- Más las Primas Netas acreditadas al Fondo Fijo desde el mes anterior, más los intereses generados desde la fecha en que se acreditaron esas primas hasta la fecha de cálculo.
- Más las transferencias de los fondos variables al Fondo Fijo desde el mesversario anterior, más los intereses generados desde la fecha de transferencia hasta la fecha de cálculo.

- Más el total de Préstamos transferidos de los fondos variables desde el mesversario anterior.
- Menos el total de transferencias del Fondo Fijo a los fondos variables desde el mesversario anterior, incluyendo los intereses generados desde la fecha de transferencia hasta la fecha de cálculo.
- Menos los retiros parciales efectuados con cargo al Fondo Fijo desde el mesversario anterior, incluyendo los intereses generados desde la fecha de retiro hasta la fecha de cálculo.

Si la fecha de cálculo es un mesversario, también se debe deducir el cargo mensual aplicable al Fondo Fijo.

III.2.1 Interés acreditado al Fondo Fijo.

Se acredita un interés al Fondo Fijo cada Fecha de Valuación. Este interés depende de los rendimientos de los instrumentos en los que se invierte el Fondo Fijo.

Como Fecha de Valuación se entiende todo día en el cuál tenga actividad la bolsa de valores.

La tasa de interés acreditada al Fondo Fijo, no puede ser menor a la tasa mínima garantizada en la póliza.

La tasa de interés aplicada a la parte del Valor en Efectivo que representa a los Préstamos puede ser menor a la tasa de interés acreditada al resto del Valor en Efectivo, pero no puede ser menor a la tasa mínima de préstamos especificada en la póliza.

III.2.2 Valor en Efectivo Variable.

El Valor en Efectivo Variable es igual a la suma de los valores de cada fondo variable. El valor de cada fondo es igual al número de Unidades que tenga ese fondo multiplicado por el Valor de la Unidad correspondiente. El valor de las unidades se modifica cada Fecha de Valuación.

III.2.3 Unidades

Cada fondo está denominado en Unidades que varían su relación con respecto al peso cada Fecha de Valuación.

La variación depende el comportamiento de los instrumentos que conforman a cada fondo. El valor de cada unida, por lo tanto puede aumentar o disminuir cada Fecha de Valuación.

Por lo tanto, los beneficios de ahorro del Seguro de Vida Universal Variable, se obtienen a largo plazo.

El número de Unidades incrementa si:

- Se acredita un porcentaje de Prima Neta al fondo.
- Existe una transferencia del Fondo Fijo o de algún fondo variable, al fondo en cuestión.

El número de unidades decrece si:

- Se realiza un préstamo con cargo al fondo.
- Se realiza un retiro parcial con cargo al fondo.
- Se realiza carga al fondo una porción de la deducción mensual.
- Se realiza una transferencia del fondo en cuestión al Fondo Fijo o a un fondo variable.

En el Seguro de Vida Universal Variable el contratante participa directamente de los rendimientos que obtengan los fondos variables, así tiene la oportunidad de hacer crecer el fondo de su póliza muy por arriba de las tasas de interés garantizadas.

Este hecho contiene implícitamente un nuevo elemento de riesgo: el contratante puede perder dinero. O inclusive, si los rendimientos fueran positivos, éstos podrían ser menores a los que la compañía obtenga en sus pólizas tradicionales de vida. Esta combinación de riesgo contra la posibilidad de obtener altos rendimientos, es una de las características distintivas del seguro de vida universal variable.

Las variaciones más marcadas ocurren en los fondos que invierten principalmente en un tipo de acción: mercado de metales, bonos corporativos, bonos del gobierno, bonos a largo o a mediano plazo, por ejemplo. Algunas compañías tienen ofrecen el servicio de sus administradores financieros, quienes a través de su experiencia pueden diseñar una combinación de fondos que una tasa de inversión promedio alta. Sin embargo regularmente las compañías ofrecen tanto fondos de inversión con administración arriesgada y fondos de inversión con administración conservadora.

III.2.4 Deducciones al Fondo.

III.2.4.1 Deducción Mensual.

Mensualmente se realiza un cargo al Valor en Efectivo, esta deducción es igual a:

- El costo mensual de las coberturas adicionales.

- Más el costo del seguro básico.
- Más el cargo mensual por gastos.
- Más el cargo mensual por riesgo de mortalidad y gasto.

El cargo mensual por riesgo de mortalidad y gasto, se deduce únicamente del Valor en Efectivo Variable. El resto de la Dedución Mensual se deduce en forma proporcional del Valor en Efectivo Fijo sin préstamos y del Valor en Efectivo Variable.

III.2.4.2 Cargo mensual de las coberturas adicionales

Mensualmente se descontará del Valor en Efectivo el importe correspondiente al costo de cada una de las coberturas adicionales contratadas.

III.2.4.3 Cargo mensual por riesgo de mortalidad y gasto.

Este cargo mensual sirve para que la compañía cuente con reservas que le permitan solventar cualquier desviación de los supuestos de mortalidad y gastos.

Es igual a la tasa de Riesgo de Mortalidad y Gasto (la cuál no excederá a la tasa Máxima de Riesgo de Mortalidad y Gasto mostrada en la póliza) dividida entre 12, por el Valor en Efectivo Variable, menos los siguientes cargos que se tomen del Valor en Efectivo Variable:

- El costo de beneficios adicionales.
- El costo del seguro.
- El cargo mensual por gastos.

III.2.4.4 Cargo mensual por gastos.

La finalidad de este gasto es proveer mensualmente a la compañía de los recursos necesarios para administrar la póliza. En este cargo también se contempla la recuperación de los gastos de adquisición y los fondos para sustentar al beneficio garantizado por fallecimiento.

Es igual al cargo administrativo mensual (este cargo puede variar, pero no puede ser mayor al cargo administrativo mensual máximo mostrado en la póliza). Más el Cargo para el Beneficio Garantizado por Fallecimiento (este cargo también se muestra en la póliza) más el cargo mensual de la póliza (mostrado en la misma); más el cargo administrativo

mensual por millar (mostrado también en la póliza) Si existen incrementos de suma asegurada se aplicará un nuevo cargo administrativo mensual por millar.

III.2.4.5 Costo del seguro.

Mediante la deducción mensual del Costo del Seguro, la Compañía obtiene los recursos para solventar, de acuerdo a los modelos de mortalidad de la propia Compañía, las obligaciones derivadas de la cobertura básica (o cobertura por fallecimiento) de la póliza.

Es igual al factor de mortalidad indicado en las pólizas de Seguro de Vida Universal Variable como "Factor de Costo de Seguro" por la diferencia entre:

- El Beneficio por Fallecimiento al inicio del mesversario más la tasa mínima de interés mensual (mostrada en la póliza).
- Y el Valor en Efectivo al inicio del mesversario menos los cargos correspondientes a los beneficios adicionales.

El Costo del Seguro de la Suma Asegurada inicial se calcula aparte al de los incrementos de Suma Asegurada. Si el tipo de tabla de costo de seguro de un incremento es distinto a la tabla de costo de seguro original, se considerará que el Valor en Efectivo en primer lugar es parte de la Suma Asegurada inicial. Si el Valor en Efectivo en algún mesversario excede a la Suma Asegurada inicial, se considerará que la diferencia es parte de un incremento de Suma Asegurada, en el orden en el que se hayan dado estos incrementos. El Costo del Seguro nunca puede ser menor a cero.

III.2.4.6 Factor de Costo del Seguro.

El Factor de Costo de Seguro es obtenido de los modelos de mortalidad de cada compañía. Estos factores varían dependiendo de la edad del asegurado y también pueden variar en función al sexo, a los hábitos y al estado de salud del mismo.

Se utilizarán los factores más recientes que tenga la compañía para el tipo de plan, edad, sexo y hábito considerados en la póliza. El Factor de Costo del Seguro no puede ser mayor al factor que aparece en la tabla Factor Garantizado de Costo de Seguro que se anexa en las pólizas de Seguro de Vida Universal Variable. Los factores de Costo del Seguro pueden incrementarse por extraprimas.

III.2.5 Valor en de Rescate.

El Valor de Rescate es igual al Valor en Efectivo menos cargos por rescate

El Valor de Rescate nunca es menor a cero.

III.2.6 Valor de Rescate Disponible.

Es el monto que el contratante de la póliza tiene disponible en caso de que éste desee rescatar la póliza, realizar retiros o préstamos con cargo a los fondos de la póliza.

El Valor de Rescate Disponible es igual al Valor de Rescate menos Préstamos y deducciones mensuales pendientes.

III.2.7 Cargo por rescate.

Puede ser un cargo fijo. Lo más usual es que este cargo varíe a través del tiempo. El cargo puede ser un porcentaje que se aplique sobre el total del Valor en Efectivo o bien sobre la prima anual del seguro.

Cuando el cargo por rescate varía a través del tiempo, en la póliza se muestra la tabla de cargos anuales por rescate.

Si se incrementa la Suma Asegurada, se aplica un cargo por rescate especial al incremento. La Compañía avisará al Contratante cual es el cargo que se aplica al incremento.

No se aplican cambios en los cargos por rescate para los decrementos o incrementos de Suma Asegurada resultantes de un cambio de Opción de Indemnización así como para cualquier tipo de decremento de Suma Asegurada.

III.2.8 Corredor de Seguro

Para evitar que el Valor en Efectivo de una póliza de Seguro de Vida Universal Variable sea mayor a la Suma Asegurada, se define el Corredor de Seguro. Es decir se define un porcentaje mayor a cien de forma tal que el beneficio total por fallecimiento sea mayor o igual al Valor en Efectivo multiplicado por el Corredor de Seguro. El porcentaje se denomina Factor de Corredor y puede ser fijo o puede variar dependiendo de la antigüedad de la póliza o de la edad alcanzada por el asegurado.

III.2.9 Préstamos.

El contratante puede solicitar un préstamo con cargo al valor de rescate de la póliza. Generalmente se limita este tipo de préstamos a cierto porcentaje del monto del valor en efectivo menos el saldo de préstamos existentes, a la fecha en que se solicite el préstamo. Sin embargo, si se trata de una póliza saldada, el Valor Disponible para Préstamos es igual al Valor de Rescate del próximo aniversario menos el interés por préstamo hasta esa fecha, menos cualquier préstamo existente.

Regularmente, el contratante tiene derecho a solicitar un préstamo sólo después del primer año póliza. Las tasas de interés pueden ser tanto fijas como variables e incluso algunas compañías ofrecen al contratante la posibilidad de elegir entre cualquiera de las dos opciones. La mayor parte de los préstamos con cargo al valor en efectivo se cobran con tasa variable y la compañía tiene el derecho a modificar cada año esta tasa de acuerdo a los cambios en el entorno económico, pero nunca por arriba a cierta tasa de préstamo garantizada.

Cuando el contratante realiza un préstamo con cargo al fondo de una póliza universal variable, el interés cargado es parte del costo del préstamo. Adicionalmente se cobrará un cargo por los intereses que dejen de generarse por la cantidad solicitada como préstamo.

Un préstamo con cargo al fondo de la póliza, es una especie de anticipo de suma asegurada. Si ocurre el fallecimiento del asegurado. Al beneficio por muerte se le deducirá el monto del préstamo y de los intereses que todavía no hubieran sido pagados por el contratante. El mismo criterio se aplicará en caso de que se desee rescatar la póliza.

Cuando se realiza un préstamo, se asigna al Fondo Fijo una cantidad igual al monto del préstamo como respaldo del mismo. A menos de que el contratante especifique lo contrario los recursos para realizar esta transferencia se toman en forma proporcional del Fondo Fijo menos préstamos existentes y de los fondos variables. Las transferencias realizadas por este concepto no reciben el tratamiento de transferencias en lo que se refiere a cargos y número máximo de transferencias por año póliza.

Cuando el asegurado quiera pagar su préstamo, debe especificar que su aportación tiene ese objetivos, de lo contrario la compañía lo considerará como un pago de prima, ya sea básica o en exceso.

III.2.9.1 Efecto de los préstamos.

Si no se paga un préstamo, la Compañía deduce el monto de los mismos antes de pagar cualquier indemnización. Si en algún momento el importe de los préstamos rebasa al monto del Valor de Rescate, iniciara el período de gracia.

Un préstamo puede ser causa de la cancelación del Beneficio garantizado por Fallecimiento. El importe de los préstamos se deduce del total de primas pagadas cada que se efectúa el cálculo para comprobar que se ha pagado un monto suficiente de primas para mantener al Beneficio Garantizado por Fallecimiento en vigor.

III.2.9.2 Interés por préstamos.

La Compañía carga un interés al monto de los préstamos con la Tasa de Interés por Préstamos mostrada en la póliza o con una tasa menor. Después del décimo aniversario de la póliza, se carga la Tasa Preferente de Interés mostrada en la póliza o una tasa menor, a la porción de monto de préstamos que no sea menor al resultado de:

- El Valor en Efectivo.
- Menos la suma de todas las primas pagadas.
- Más la suma de los retiros parciales.

Este resultado se llama Monto Preferente de Préstamos.

El Monto Preferente de Préstamos se calcula cada que se realiza un préstamo y cada aniversario de póliza. Los pagos de los préstamos se aplicarán para reducir primero la porción de los préstamos que no es parte del Monto Preferente de Préstamos, y posteriormente se aplicaran a Monto Preferente de Préstamos.

Los intereses son calculados y cargados por anticipado desde la fecha en la que se realizó el préstamo hasta la fecha del siguiente aniversario de la póliza. Cada aniversario se calculan y cargan por anticipado los intereses de todo el año póliza que inicia. Los intereses no pagados se suman al monto total de préstamos.

III.2.9.3 Pago de préstamos.

Se pueden pagar los préstamos en cualquier momento durante la vigencia de la póliza. Si no se pagan los préstamos durante la vida del asegurado, el monto de los préstamos se deducirá de la indemnización por fallecimiento.

La compañía considera a todas las aportaciones del Contratante como primas. Por lo tanto, el contratante debe especificar que se trata del pago de un préstamo, para evitar que la compañía aplique un cargo por prima. Usualmente las compañías se reservan el derecho a considerar cualquier aportación como un pago de préstamos.

Los pagos de préstamos reducen el monto del saldo de préstamos. Cada que se realice un pago, la compañía realizará una transferencia del Fondo Fijo, a los fondos variables. Cada transferencia será igual al monto del pago por la proporción utilizada para asignar los pagos de prima a cada fondo.

Estas transferencias no son consideradas como transferencias en lo referente a cargos y número máximo de transferencias por aniversario.

III.2.10 Retiros parciales.

Se pueden realizar retiros parciales del Valor de Rescate Disponible. El monto mínimo del cada retiro parcial es definido por la Compañía.

El monto máximo es igual al Valor de Rescate multiplicado por el porcentaje de Retiro Parcial definido por la Compañía y mostrado en la póliza.

Sólo se permite cierto número de retiros parciales por año.

La Compañía puede cobrar un cargo por Retiro Parcial, pero este cargo no puede ser mayor al especificado en la cláusula de Retiro Parcial.

A menos de que el contratante especifique lo contrario, la Compañía realiza el retiro afectando proporcionalmente al Fondo Fijo y a los fondos variables. Para el caso del Fondo Fijo, se considera el monto de este fondo menos préstamos.

III.2.10.1 Efectos de los retiros parciales.

El Valor Acumulado se reducirá por el monto del Retiro Parcial. El Beneficio por Fallecimiento también se verá reducido por el monto del retiro; o, si el beneficio está basado en el Porcentaje de Corredor de Valor en Efectivo, el Beneficio por Fallecimiento se verá reducido por el monto del retiro multiplicado por el Porcentaje de Corredor.

La Suma Asegurada se reducirá por un monto igual al monto del Retiro Parcial si está en efecto la Opción de Indemnización A (Beneficio Nivelado). No se permite realizar un retiro si la Suma Asegurada resultante después del retiro es menor a la Suma Asegurada mínima del plan. Si existe más de un tipo de factores de Costo del Seguro aplicables a la Suma Asegurada, se reducirá la Suma Asegurada en el siguiente orden:

1. La suma aseguradas de los incrementos más recientes.
2. La suma asegurada inicial.

Si está en efecto la Opción de Indemnización B (Beneficio Variable), los retiros parciales no afectan a la Suma Asegurada.

Los retiros parciales pueden ser motivo para que termine el Beneficio Garantizado por Fallecimiento. El monto de los retiros parciales se resta del monto de primas pagadas cada que se realiza el cálculo para comprobar si se ha realizado el pago de prima necesario para mantener al Beneficio Garantizado por Fallecimiento vigente.

III.2.11 Retraso en el pago de Rescates, Retiros Parciales y Préstamos.

La cantidad rescatada, retirada o prestada será pagada al contratante en plazo de aproximadamente 7 días desde la fecha de:

- Recepción de la solicitud.
- Recepción de la póliza (si se requiere).

Puede haber un retraso en el pago cuando la Compañía no pueda determinar del monto del Valor Acumulado debido a que la Bolsa de Valores esté cerrada.

Si el pago se retrasa por treinta días o más, la Compañía pagará un interés por mora desde la fecha de solicitud del Rescate, Préstamo o Retiro Parcial. No habrá retraso en los préstamos, si estos son para pagar primas.

III.2.12 Extensión de Seguro.

El seguro permanecerá en vigor siempre y cuando el Valor de Rescate Disponible sea suficiente para realizar las deducciones mensuales.

III.2.13 Seguro Saldado.

En cualquier momento antes de que el asegurado cumpla 100 años, se puede utilizar el Valor de Rescate para comprar un seguro a prima única. El monto por el cual este seguro exceda su valor en efectivo, no puede ser mayor al monto por el cual el Beneficio por Fallecimiento de esta póliza exceda al Valor Acumulado de esta póliza. El importe del Valor de Rescate que no sea utilizado para comprar el seguro a prima única será pagado en efectivo al contratante.

El cálculo de la prima única se hace con base en la edad, sexo y hábito del asegurado y las tarifas de prima única vigentes al momento de ejercer esta opción. La tarifa no puede ser mayor a las tarifas de prima única basadas en la tabla de mortalidad y en la tasa de interés garantizados en la póliza. El Valor en Efectivo de la póliza a prima única también es calculado con base en estos parámetros.

Para convertir un seguro a prima única, la Compañía transfiere el Valor de Rescate Disponible de esta póliza al Fondo Fijo.

Desde que el plan de esta póliza se convierte a un plan a prima única:

- La cláusula de Valor Acumulado deja de tener validez.
- No pueden realizarse pagos de prima adicional.
- No pueden realizarse retiros parciales.
- La Compañía deja de realizar retiros mensuales.

III.2.14 Transferencias entre Fondos.

La transferencia de fondos puede ser hecha entre varias opciones, sujeto a restricciones que impongan una cantidad mínima a ser transferida y una composición balanceada de la cartera. Las restricciones como montos mínimos, máximos, periodicidad y cargos los define cada compañía con base en sus costos administrativos. Las transferencias permiten reorganizar la cartera de acuerdo a las circunstancias personales, a las actitudes de inversión, al rendimiento de los distintos fondos, o inclusive a las estimaciones que el propio contratante tenga sobre el posible comportamiento futuro de las distintas alternativas de inversión.

Con esta flexibilidad y el conocimiento de las características de cada uno de los fondos, el contratante puede elegir la combinación que sea más consistente con sus propios objetivos de inversión. Y puede modificar esta combinación para responder a las circunstancias externas e incluso a los cambios de su situación personal.

Puede solicitarse transferencias entre el Fondo Fijo y los fondos variables. Tan sólo se permite cierto número de transferencias cada año póliza. Se considera a todas las solicitudes de transferencia de una póliza que sean recibidas por la Compañía y procesadas en una misma fecha de valuación como una sola transferencia. Las transferencias se realizan en la primer fecha de valuación posterior a la fecha en la que se reciba la solicitud.

Aunque la Compañía puede cobrar un cargo por transferencia, este cargo no puede ser mayor al monto especificado en la póliza. Las transferencias también están sujetas a los cargos que resulten de las políticas particulares de cada uno de los fondos involucrados.

III.2.14.1 Transferencias del Fondo Fijo.

Para poder realizar transferencias desde el Fondo Fijo, se deben cumplir las siguientes condiciones:

- La solicitud debe realizarse en un periodo que comprende desde treinta días antes del aniversario de la póliza y treinta días después del aniversario de la póliza. Sólo se permite una transferencia en este periodo.
- El Valor en Efectivo del Fondo Fijo debe ser al menos igual al monto de los préstamos.
- Para evitar tener montos muy pequeños administrados en el Fondo Fijo, no se puede transferir más del 50% del Valor Acumulado Fijo menos préstamos, al menos de que el monto final después de la transferencia sea menor a cierto monto definido por la Compañía. Si este monto es menor al definido por la Compañía, entonces debe transferirse el total del Valor en Efectivo del Fondo Fijo menos préstamos.

- La transferencia mínima es de:
 - El monto definido por la Compañía
 - El total del Valor Acumulado del Fondo Fijo menos préstamos, si este total es menos del monto mínimo definido por la Compañía.

III.3 Beneficio por Fallecimiento.

Al ocurrir el fallecimiento del asegurado, se pagará la suma asegurada vigente:

- Más cualquier monto derivado de algún beneficio adicional
- Más cualquier abono a la póliza de intereses por préstamo, cargados, pero no acreditados.
- Menos préstamos
- Menos las deducciones mensuales correspondientes al año póliza, no cobradas

El Beneficio por Fallecimiento después de la edad 100 es igual al Valor en Efectivo por el Porcentaje de Corredor mostrado en la póliza

Tal como sucede con cualquier seguro de vida entera, el beneficio total por fallecimiento de una póliza de Seguro de Vida Universal Variable, es una combinación del valor en efectivo de la póliza y una porción de cobertura de riesgo. La cobertura de riesgo, es la obligación la compañía en caso de siniestro. En un Seguro de Vida Universal variable, el contratante puede seleccionar entre dos opciones para combinar estos elementos. Estas opciones son las mismas que existen en el Seguro de Vida Universal:

III.3.1 Beneficio Nivelado por Fallecimiento.

Opción A (Monto Nivelado): El beneficio por fallecimiento, antes de la edad 100 es igual al monto que resulte mayor entre:

1. La suma asegurada; o
2. El valor acumulado multiplicado por el Porcentaje de Corredor mostrado en la póliza.

Bajo la opción de beneficio nivelado por fallecimiento, el contratante especifica el beneficio total por muerte que desea contratar. Esta cantidad permanece constante hasta que el contratante decida modificarla o hasta que la diferencia entre la suma asegurada y el valor en efectivo obliguen a que se incremente el beneficio por muerte para evitar que el valor en efectivo sea mayor a la suma asegurada.

En esta opción, mientras el valor en efectivo se incrementa, la cobertura de riesgo disminuye. Desde luego si en una póliza de Seguro de Vida Universal Variable con beneficio nivelado disminuye el monto del valor en efectivo, la cobertura de riesgo debe incrementar para que el monto de la cobertura total por fallecimiento permanezca constante.

III.3.2 Beneficio Creciente o Variable por Fallecimiento.

Opción B (Monto Variable): El beneficio por fallecimiento, antes de la edad 100 es igual al monto que resulte mayor entre:

1. La suma asegurada más el Valor Acumulado; o
2. El valor acumulado multiplicado por el Porcentaje de Corredor mostrado en la póliza

En la opción creciente o variable por fallecimiento el contratante especifica el monto de la suma asegurada que desea en lugar de especificar el monto de la protección total por fallecimiento. El monto de la cobertura de riesgo (suma asegurada) permanece constante. Si el valor en efectivo se incrementa o disminuye, automáticamente lo hará también, y por la misma cantidad, el beneficio total por fallecimiento.

Esta opción es similar a la opción de "beneficio creciente por fallecimiento" del seguro de vida universal, pero debido al comportamiento que presenta el valor en efectivo en una póliza de vida universal variable, se considera que el término "beneficio variable por fallecimiento" es más apropiado.

III.3.3 Cambio de Opciones.

El contratante no está obligado a mantenerse en alguna de las dos opciones, sino que también puede optar por cambiar de una a otra de acuerdo a las circunstancias tanto externas como personales.

Los cambios de Opción de Indemnización implican una modificación en la suma asegurada. Será necesario que el asegurado presente pruebas de asegurabilidad para realizar un cambio a la Opción de Indemnización B.

Si se realiza un cambio de la Opción de Indemnización A, a la Opción de Indemnización B, la Suma Asegurada se reduce por una cantidad igual al Valor Acumulado a la fecha de cambio de opción. El cambio se realizará en la fecha del primer mesversario que siga a la fecha en la que se solicitó el cambio.

No se podrá realizar este cambio si la suma asegurada que se calcule es menor a la suma asegurada mínima del plan.

Si se realiza un cambio de la Opción de Indemnización B, a la Opción de Indemnización A, la Suma Asegurada se incrementa por un monto igual al Valor Acumulado a la fecha de cambio de opción. El cambio se realizará en la fecha del primer mesversario que siga a la fecha en la que se solicitó el cambio.

El cambio de suma asegurada modificará el costo mensual del seguro.

III.3.4 Ajustes al Beneficio por Fallecimiento.

El contratante de una póliza universal variable también puede incrementar o disminuir el monto del beneficio por fallecimiento en cualquiera de las dos opciones, con la finalidad de ajustarse a sus cambiantes necesidades de protección.

Tanto el incremento de suma asegurada como el cambio de opción de protección nivelada a opción variable (el cual comúnmente implica compra una cobertura de riesgo mayor), regularmente requiere pruebas de suscripción, asimismo usualmente se necesita que la póliza tenga una antigüedad mayor a un año. Sin embargo, no en todas las ocasiones en que se realicen este tipo de cambios, es necesario que el se incremente en monto de la prima pagada. El costo por cualquier incremento adicional de protección, se verá reflejado en las deducciones que se hagan al Valor en Efectivo.

III.3.5 Beneficio Garantizado por Fallecimiento.

El Periodo Garantizado de Protección por Fallecimiento se muestra en la póliza y comienza desde la Fecha de Inicio de Vigencia. El Beneficio Garantizado por Fallecimiento está en vigor durante este periodo, si para cada mesversario desde la Fecha de Inicio de Vigencia, la suma de todas las primas recibidas menos retiros y préstamos es igual o mayor a la suma de las primas mínimas mensuales (esta prima se especifica en la póliza), incluyendo las primas mensuales mínimas correspondientes al año póliza en el que se esté.

- Si el Beneficio Garantizado por Fallecimiento está en vigor la póliza no se cancelará, aún cuando el Valor de Rescate Disponible no sea suficiente para pagar las deducciones mensuales.
- Si en algún aniversario las aportaciones realizadas son insuficientes para mantener el Beneficio Garantizado por Fallecimiento, la Compañía enviará un aviso al contratante y otorgará un periodo de 60 días para recibir el pago para mantener este beneficio en vigor.

III.3.6 Rehabilitaciones.

Se puede rehabilitar una póliza en un periodo de 5 años partir de la fecha de cancelación.

Es necesario presentar pruebas de asegurabilidad y pagar una prima suficiente para mantener la póliza en vigor por al menos 2 meses.

Si se cumplen las condiciones anteriores, la póliza será rehabilitada por un mesversario. Si el asegurado muere durante ese mesversario se pagará el Beneficio por Fallecimiento correspondiente a ese mesversario.

El Valor en Efectivo en la fecha de rehabilitación, será igual a la Prima Neta pagada para rehabilitar la póliza. Los montos subsecuentes de Valor en Efectivo se calcularán por la Compañía.

Normalmente es posible rehabilitar el Beneficio Garantizado por Fallecimiento en los primeros 5 años de la póliza. Después del quinto año póliza, no es posible rehabilitar este beneficio.

III.4 Estado de Cuenta Anual.

Anualmente el contratante de la póliza recibe un reporte que resume la actividad y valores de la póliza detallando los cambios que ocurrieron mes a mes. Este es un estado de cuenta similar al que recibe el contratante de una póliza universal. Sin un contratante invirtió su valor en efectivo en varios fondos, entonces recibirá un informe detallado el comportamiento de su valor en efectivo en cada uno de los fondos elegidos. También se reciben reportes semestrales donde se listan las inversiones incluidas en cada fondo.

III.5 El Seguro de Vida Universal Variable comparado con otro tipo de pólizas de vida entera.

A continuación se muestra una matriz que compara las principales características, ventajas y desventajas del Seguro de Vida Universal Variable contra otro tipo de pólizas de vida entera.

La matriz se es resultado de un comparativo realizado por los actuarios Kenneth Black y Harold Skipper.

Producto	Beneficio por fallecimiento	Valor en efectivo
Seguro Ordinario de Vida	Fijo	Fijo, con una tasa de interés garantizada. Puede incrementarse el valor a través de dividendos.
Seguro de Vida Variable	Fijo	Con base en el comportamiento de las inversiones. No está garantizado.
Seguro de Vida Universal	Flexible	Varía dependiendo de la suma asegurada y del puntual pago de primas. Existe una tasa mínima garantizada. Acredita automáticamente cualquier tasa que sea mayor a la garantizada.
Seguro de Vida Universal Variable	Flexible	Con base en el comportamiento de las inversiones. No está garantizado.

Producto	Ventajas	
	Para el comprador	Para el vendedor
Seguro Ordinario de Vida	Es un producto conocido. Su comportamiento es predecible. Ayuda a que el contratante se discipline. Pueden otorgarse dividendos por experiencia positiva en el interés o en la mortalidad	Es un producto conocido. Cuenta con los esquemas tradicionales de comisiones.
Seguro de Vida Variable	Se pueden obtener ventajas de un ambiente económico en crecimiento.	Es un producto que responde a los problemas de inflación. Otorga los esquemas tradicionales de comisiones. Transfiere el riesgo de inversión al contratante.
Seguro de Vida Universal	Tiene más transparencia y flexibilidad.	Es un producto que ha sido aceptado en otros mercados.
Seguro de Vida Universal Variable	Se pueden obtener ventajas de un ambiente económico en crecimiento. Flexibilidad.	Transfiere el riesgo de inversión al contratante.

Producto	Desventajas	
	Para el comprador	Para el vendedor
Seguro Ordinario de Vida	Es costoso si se rescata en los primeros años. Carece de flexibilidad.	Puede ser poco atractivo al contratante.
Seguro de Vida Variable	El contratante debe decidir donde invertir sus recursos y debe monitorear el comportamiento de sus inversiones. Existen pocas garantías.	Es necesario tener cédula o licencia para de la Comisión de Intercambio de Valores.
Seguro de Vida Universal	La flexibilidad implica mayor responsabilidad por parte del contratante. El contratante asume mayores riesgos tanto de mortalidad como de inversión.	Generalmente otorga comisiones inferiores.
Seguro de Vida Universal Variable	Pocas garantías.	Las mismas del Seguro de Vida Variable, pero más difícil de administrar.

Las principales características del Seguro de Vida Universal Variable, ya han sido analizadas. En un resumen de sus ventajas para el contratante, se tiene que otros tipos de pólizas ofrecen varios grados de control al contratante, asimismo reflejan de distintas formas el comportamiento del valor en efectivo, pero el Seguro de Vida Universal variable es el único que combina todas estas características. Es importante tener presente que la capacidad de reflejar rápidamente los cambios en las tasas de mortalidad e inversión que se den en el mercado tiene sus pros y sus contras. Por un lado, si estas tasas presentan un comportamiento favorable, el contratante se beneficia directamente. Por otro lado si el comportamiento es negativo, también se reflejará directamente en los valores de la póliza. El incremento del control de la póliza exige que tanto el cliente como su asesor de seguros, cuenten con suficiente madurez y responsabilidad para crear un balance adecuado entre el beneficio por fallecimiento, el valor en efectivo y el plan de pago de primas. Por lo tanto este es un seguro de vida atractivo para aquellos clientes que deseen tener control e la póliza y tomar los riesgos que esto implica.

Por su naturaleza, estos planes se dirigen a los segmentos de población de clase alta y media alta, pues son personas con amplia capacidad de ahorro, y además cuentan con información de distintos instrumentos financieros, por lo que en todo momento buscan comparar rendimientos. Asimismo es un producto dirigido regularmente a personas entre 30 y 40 años, pues su beneficio como plan de ahorro se refleja a largo plazo.

IV. POSIBILIDADES DEL LANZAMIENTO DE PLANES DE SEGURO DE VIDA UNIVERSAL VARIABLE COMO CONSECUENCIA DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO.

Hasta este punto se ha descrito la situación del Sector Asegurador mexicano ante dos situaciones: la competencia ilegal por parte de compañías extranjeras y el ingreso de grandes multinacionales al mercado mexicano. También se han descrito las características principales del Seguro de Vida Universal Variable. Este tipo de seguro está fuertemente relacionado con los dos eventos que afectan al mercado nacional de seguros de vida individual.

Por una parte los representantes de las compañías extranjeras que venden ilegalmente en México ofrecen principalmente pólizas de Seguro de Vida Universal Variable porque este plan es el que tiene mayor aceptación entre la clase media alta y alta de Estados Unidos.

Asimismo la administración de este seguro está basada en el Valor en Efectivo, lo que permite, que al incrementar la tasa de interés supuesta se puedan proyectar planes a largo plazo, con pocos pagos de prima. Desde luego, estos agentes omiten las explicaciones referentes a la implicación que una desviación en los supuestos de las tasas, tendría en el resultado de la proyección.

Además como los Seguro de Vida Universal Variable está regulado como un valor, el material de publicidad de estos planes incluye información general de los fondos disponibles para invertir. Este material, llega a ser muy útil también como argumento de venta.

De esta forma lo más probable es que los representantes de estas compañías, siguiendo la tendencia del mercado de Estados Unidos se especialicen en ofrecer planes de Seguro de Vida Universal y de Seguro de Vida Universal Variable.

Por otra parte está la penetración de las grandes multinacionales. Un estudio de la Life Office Management Association (LOMA) muestra que hay ocho multinacionales europeas que han hecho una incursión importante en el mercado de Estados Unidos y continúan expandiéndose a lo largo del planeta.

De acuerdo con el estudio de LOMA aunque existen variantes en las estrategias de expansión de cada una de estas compañías, también hay varios aspectos en común, y en general se puede considerar a estas compañías como el modelo que deben seguir (y siguen) todos las grandes compañías de seguros que tienen como objetivo establecer operaciones en varias naciones del mundo.

A continuación se describirá las principales características de las estrategias de expansión de estas compañías. El análisis servirá para confirmar las características de la operación de las compañías multinacionales expuestas en el primer capítulo y para mostrar la participación que los productos similares al Seguro de Vida Universal Variable tienen en estas estrategias.

Según un estudio de McKinsey⁴⁰, entre los próximos 5 y 10 años las áreas en las que las aseguradoras europeas tendrán mayor crecimiento son la administración de fondos (10% a 20% de crecimiento) y el seguro de vida (5% a 15% de crecimiento).

Debido a que en sus países de origen se enfrentan a mercados maduros, la única forma en la que estas compañías pueden alcanzar estos objetivos es mediante la adquisición de aseguradoras medianas en su propio continente y la expansión de sus operaciones fuera de Europa.

La consolidación de las adquisiciones es más importante que el crecimiento natural de la empresa para poder incrementar los ingresos por primas. Por esta razón grupos como Allianz de Alemania, Axa de Francia, ING y Fortis de Holanda y Bélgica, Skandia de Suecia y Zurich de Suiza tienen presencia en más de 20 países alrededor de la tierra.

El primer mercado al que se enfocaron las multinacionales de Europa fue el de Estados Unidos, pues el tamaño del mismo es atractivo para sus objetivos.

Prudential del Reino Unido adquirió en 1986 a Jackson National una de las primeras 25 aseguradoras de Estados Unidos.

La sueca Skandia adquirió a Hartford Variable Annuity Life Insurance Company. Por su parte, ING ha realizado múltiples adquisiciones en Estados Unidos, entre las que destacan la compra de Security Life of Denver en 1977, Life of Georgia en 1979, Southland Life en 1989, Equitable of Iowa en 1997 y United Life and Annuity en 1999.

Fortis, ha adquirido Time Insurance Company en 1978, United Family Life Insurance Company en 1984, Pierce National Life Insurance en 1998 y American Bankers Insurance en 1999.

Con la consolidación de sus operaciones en Estados Unidos, los grandes conglomerados europeos han influenciado al resto del sector asegurador señalando algunas tendencias en la práctica de seguros.

No obstante su penetración en Estados Unidos, dentro de sus planes de crecimiento, las multinacionales europeas consideran que las oportunidades de crecimiento en los mercados emergentes son significativas. Su operación en los países en desarrollo es similar a las operaciones que las grandes multinacionales de Estados Unidos y Japón no sólo en el sector asegurador sino en prácticamente todos los sectores.

Los grupos con operaciones en varios países en desarrollo centralizan los procesos en uno sólo de esos países. La administración del conocimiento se hace también de forma centralizada.

⁴⁰ Jean Gora, Eight European Insurance Conglomerates with U.S. Operations: A Study in Consolidation, LOMA, Estados Unidos, 1999

En busca de una especialización geográfica y siguiendo una estrategia de reducción de costos, los conglomerados de seguros con operaciones en países en desarrollo utilizan cabeceras regionales que sirven a múltiples países de una región. Estas cabeceras proporcionan servicios administrativos, de reaseguro y procesamiento de datos a las subsidiarias locales. Este enfoque minimiza el capital en riesgo que el grupo tiene que aportar en esos países y aprovecha las ventajas de las economías a escala derivadas de una operación centralizada.

El resultado es que las oficinas locales terminan funcionando como unidades comerciales. Las cabeceras regionales se instalan en países como Singapur, Hong Kong o Australia para las operaciones en Asia; Sudáfrica para las operaciones en África; o Estados Unidos para las operaciones en América Latina.

Cada compañía tiene distintos criterios para definir regiones de negocios, tal como a continuación se muestra, en función a su mercado local y a la importancia que se otorga a cada región cada compañía agrupa de forma particular a los mercados donde se organizan

Axa

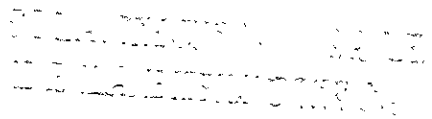
- Asia / Pacífico
- Estados Unidos, Reino Unido, Norte y Este de Europa
- Sur de Europa, Medio Oriente, Sudamérica
- Canadá

Zurich

- Norte América y Latinoamérica (clientes corporativos)
- Estados Unidos (líneas personales)
- Reino Unido, Irlanda y Sudáfrica
- Suiza y Liechtenstein
- Sur de Europa, Australia / Pacífico, Asia, Medio Oriente y África
- Norte y Este de Europa

ING

- Holanda
- Bélgica
- Estados Unidos
- Canadá
- Sur, Este y Centro de Europa
- Asia
- Latinoamérica



En América Latina las principales aseguradoras europeas han incursionado de la siguiente forma:

La holandesa Aegon inició una asociación con Seguros Banamex en 1995, utilizando como canal de distribución las más de 1,200 sucursales de Banamex.

También tiene una subsidiaria Ennia Caribe, en las Antillas Holandesas y Aruba, con sucursales en Bonaire y St. Marteen

Allianz de Alemania tiene subsidiarias en México, Chile, Brasil, Argentina y Venezuela. Allianz reportó incrementos significativos de primas en esos países en 1997; en ese año inauguró una compañía de seguro de vida en Chile. Su ingreso México incluye también una asociación en bancaseguros con BanCrecer.

La compañía Zurich tiene operaciones en Argentina, Brasil, Chile, México y Venezuela.

En Chile, tiene una subsidiaria: Chilena Consolidada, que ofrece productos tanto de vida como de daños en ese país. También ingresó a Venezuela con la compañía Seguros Sud América y cuenta con una Administradora de Fondos (Afore) en México.

El grupo holandés ING se asoció con el banco Bitel de México para operar una Afore, la cual actualmente es 100% propiedad de ING. Con el banco Bitel ofrece productos de bancaseguros. También cuenta con una compañía dedicada al manejo de valores. Su última adquisición fue Seguros Comercial América, la mayor compañía de seguros del país.

ING también tiene subsidiarias en Aruba y en las Antillas Holandesas y adquirió Cruz Blanca Vida en Chile.

Fortis, otro grupo holandés tiene presencia en Brasil y México a través del Générale Bank.

Como características de la operación de estos grupos es necesario recordar que las prácticas de sus subsidiarias en los países en desarrollo se limitan a labores de comercialización y ventas principalmente. Esto implica una subordinación de las subsidiarias a los lineamientos de la oficina matriz o de la cabecera regional. Como resultado de esta subordinación destaca el hecho de que los directores de estas subsidiarias, no forman parte de los comités ejecutivos de estas compañías; regularmente sólo reportan resultados al comité ejecutivo o a una oficina regional.

Una consecuencia de la subordinación es que en las oficinas locales no se desarrollan las actividades relacionadas con la creación de nuevos productos. Las subsidiarias se limitan únicamente comercializar los planes creados en otros mercados y el mercado de cada una de las naciones subsidiarias tiene a su disposición planes y servicios que no necesariamente están creados pensando en satisfacer sus necesidades específicas.

Al estar las representaciones de estas compañías en los países en desarrollo, subordinadas a las estrategias de comercialización de la oficina matriz es conveniente conocer las estrategias globales de las grandes trasnacionales de seguros.

La tendencia actual de estas compañías consiste en especializarse geográficamente y por líneas de producto para reducir costos de coordinación y hacer el negocio más claro a los inversionistas.

Como se comentó las operaciones en las que más crecimiento se espera en los próximos años son el seguro de vida y la administración de inversiones. Incluso "los grupos especializados en la operación de vida transfieren su negocio tradicional de protección a negocios de administración de rentas, con lo cual buscan captar el ahorro de las personas en edad avanzada."⁴¹ Las inversiones realizadas por distintos grupos financieros multinacionales para participar en el mercado de Administradoras de Fondo para el Retiro (AFORES) y en aseguradoras especializadas en pensiones son muestra de esta tendencia en México.

Por lo anterior, dentro de las líneas personales de seguros, los Seguros de Vida Entera son los productos que las grandes aseguradoras extranjeras prefieren comercializar, pues permiten una establecer una relación a largo plazo con los clientes que inician su vida como sostén económico de una familia. Entre los planes de Vida Entera, se pone especial énfasis en los seguros orientados a servir como instrumento de ahorro y que se adapten fácilmente a los cambios en las necesidades de protección de un asegurado a través del tiempo; los planes de Seguro de Vida Universal y de Seguro de Vida Universal Variable son planes que cumplen con estas características.

En los Estados Unidos estos planes han ganado participación entre los segmentos de población media y media alta, especialmente entre gente que gusta comparar rendimientos de distintas opciones de inversión, ahorrar a largo plazo y tener control sobre sus ahorros. Además la administración de fondos de un Seguro de Vida Universal Variable tiene semejanzas con la administración de fondos de las Compañías Administradoras de Fondos para el Retiro.

La primer compañía en lanzar en México un Seguro de Vida Universal Variable fue ING en 1995. Hasta el momento su participación en el mercado era modesta. Con la adquisición del 100% de lo que era Afore Bitá y de Seguros Comercial América, no sólo han adquirido una importante participación de mercado, sino también una marca reconocida nacionalmente, 1,500 sucursales bancarias y la mayor fuerza de ventas de seguros de México. Estas herramientas le permitirán ser uno de los jugadores más importantes del Sector Asegurador del país e influenciar al mercado nacional con su estrategia.

Para corroborar lo expuesto en el presente capítulo basta citar las palabras de Johan Richters, Director de ING México: "Queremos impulsar los seguros de vida y pensiones. A través de la Afores los mexicanos se han ido acostumbrando a los retiros privados. El ahorro para el retiro voluntario puede ser un negocio. Más si los trabajadores se van

⁴¹ Idem

dando cuenta que las aportaciones obligatorias del patrón nada más le garantizan el mínimo absoluto. También nos queremos dirigir a las profesiones libres como abogados y doctores que no están en ninguna Afore."⁴²

⁴² Tom Duseart, Entrevista Express. Johan Richters, ING México, Expansión,, Num 819, Julio 11 de 2001. P. 21

CONCLUSIONES

En el Sector asegurador, como en cualquier otro sector productivo, existen importantes innovaciones a través del tiempo. Una de estas innovaciones es el Seguro de Vida Universal Variable.

El análisis de este producto, tanto desde su perspectiva histórica como de sus características operativas y comerciales, permite apreciar a este seguro como un plan que puede implementarse en el mercado mexicano, pero que es necesario estudiar y difundir por distintas razones entre las que destacan las siguientes:

En primer lugar como profesionista, es necesario estar al tanto de los últimos avances en el campo laboral, y de esta forma ser más competitivos y brindar un mejor servicio a la sociedad. Es pertinente recordar las palabras de Francis Bacon: "Considero a cada hombre como un deudor de su profesión, y ya que de ella recibe sustento y provecho, así debe procurar mediante el estudio servirle de ayuda y ornato".

Asimismo se necesita adaptar estos planes a las necesidades del mercado nacional, tanto en el aspecto comercial, logístico, financiero, técnico, etc. Entre mayor capacidad se tenga de dar soluciones creativas se evitará que las oficinas de representación de las compañías transnacionales y por lo tanto las personas que laboren en ellas se limiten a actividades de comercialización y venta.

En busca de tener un Sector Asegurador más transparente y de brindar un mejor servicio a la sociedad se debe impulsar a que las universidades, las compañías de seguros y las asociaciones gremiales propongan y soliciten que las leyes que regulan a la actividad aseguradora se actualicen, para que respondan a los requerimientos del mercado actual y se consideren a detalle productos innovadores como lo es el Seguro de Vida Universal y el Seguro de Vida y el Seguro de Vida Universal Variable.

Buscar también que en los planes de estudio de nuestra carrera se incluyan apartados concernientes a este tipo de planes.

Finalmente, es indispensable describir los aspectos operativos, técnicos y comerciales de estos productos de forma que cualquier profesionista pueda comprenderlos; pues por su naturaleza, el diseño y la implementación de productos como el Seguro de Vida Universal Variable, requieren de la participación de grupos multidisciplinarios en los que se participan actuarios, especialistas financieros, especialistas en mercadotecnia, abogados, desarrolladores de sistemas, etc.

El fenómeno de la globalización, para bien o para mal es parte de la realidad. Como profesionistas nos corresponde, entender sus efectos, prepararnos y ofrecer respuestas creativas que permitan, un fortalecimiento de nuestros sectores productivos, la adaptación y la creación de productos y servicios acordes a las necesidades del país, una mejor organización de las asociaciones gremiales, la creación y difusión de nuevos

conocimientos y en resumen la coordinación de todo esfuerzo que nos ayude a disminuir el rezago y la dependencia tecnológica.

BILIOGRAFÍA

Aguilar Herrera, Roberto
El Señor de los Tratados
Expansión
No. 792
México, 7 de Junio 2000

Aguilar Herrera, Roberto, et. al.
CitiGroup – Banacci. Todo por el todo
Expansión
No. 817
México, Junio 13 de 2001

Black, Kenneth; Skipper, Harold
Life and Health Insurance
Prentice Hall
13ª Edición
Estados Unidos, 2000

Castillo, Alejandro
Las 200 más grandes del sistema financiero
Expansión
No. 819
México, Julio 11 de 2001

Corvera, Gabriel
Cruzada contra la venta ilegal de seguros
Revista Mexicana de Seguros Fianzas y Finanzas
No. 590
México, Mayo 1999

Covarubias, José
Misión y Filosofía de la Amis
Revista Mexicana de Seguros Fianzas y Finanzas
No. 590
México, Mayo 1999

De La Fuente, Juan Ramón
Perspectivas de la Educación Superior en México
Universidad de México
No. 602-604
México, Marzo - Mayo 2001

Duiseart, Tom
Entrevista Express. Johan Richters, ING México
Expansión
No. 819
México, Julio 11 de 2001

Gora, Jean
Eight European Insurance Conglomerates with US Operations: A Study in Consolidation
Life Office Management Association
Estados Unidos, 1999

Huerta Rosas, Luis
Comité Mexicano Para la Práctica Internacional de la Actuaría
Entre Actuarios
No. 5
México, Enero - Marzo 2001

Méndez Morales, José Silvestre
Economía y Empresa
Mc Graw Hill
México, 1989

Mendiola, Gerardo
Las 100 Multinacionales más importantes en México
Expansión
No. 799
México, 13 de Septiembre 2000

Pérez-Moreno, Lucía
Monterrey-New York Life. Con buen ojo
Expansión
No. 794
México, Julio 5 de 2000

Ruiz Ramírez, Tomás
Importancia del Seguro en la Vida Económica del País
Revista Mexicana de Seguros Fianzas y Finanzas
No. 590
México, Mayo 1999

Xanic, Alejandra
Reaseguradoras: Doble Protección.
Expansión
No. 815
México, 16 de Mayo 2001

Zárate, Alfonso
La banca rota
Expansión
No. 817
México, Junio 13 de 2001