



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

“ANÁLISIS DEL SECTOR ASEGURADOR EN MÉXICO A PARTIR DE LA  
INCURSIÓN DE EMPRESAS ILÍCITAS EN EL MERCADO, 1990-2005”

**T E S I N A**  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMÍA  
P R E S E N T A:

**REINA RAQUEL CÓRDOVA MARENTES**

**Asesora: Lic. Rosa María García Torres**

Ciudad Universitaria, México 2007



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.

## Agradecimientos

**A ti Dios,**

Por ser un ejemplo en mi vida. Y porque siempre estás cuando más te necesito.

A mi madre,

**Profra. Reina Isabel Marentes Marrufo**

Con todo mi amor mami linda, porque siempre luchaste a capa y espada por tus hijas, porque siempre me diste lo mejor e hiciste ver tan fácil cosas que yo consideraba complejas e imposibles. Porque eres un ejemplo de fortaleza y bondad, porque te admiro y respeto como lo que eres un mujer y madre extraordinaria! Y al final de todo ¡míra! ¡Logramos esto juntas! Te amo.

A mi padre,

**C.P. Miguel Angel Córdova Vázquez**

Porque gracias a tu apoyo y consejos he llegado a realizar una de mis más grandes metas, la cual constituye la herencia más valiosa que pudiera recibir.  
Con admiración y respeto.

A mis hermanas:

**Marcia Esther Córdova Marentes**

**Carina Saidén Córdova Marentes**

Como una muestra de cariño y agradecimiento, por todo el amor y el apoyo brindado. Les agradezco la orientación que siempre me han otorgado. Las quiero mucho!!

A mi sobrinito, **Pedro Alberto Estudillo Córdova**

Porque siempre me hace sacar lo niña que llevo dentro...

A mi cuñado, **Eric Albert Schmidt Vargas**

Eres como un hermano para mí. Gracias por todos tus consejos también.

A mi Asesora y Profesora, **Lic. Rosa María García Torres**

Gracias por todo el tiempo que me brindó para culminar con este propósito.  
Por ser más que una profesora...una AMIGA.

A mi Profesor y amigo, **Lic. Isaías Morales Nájjar**

Porque me enseñó que en esta vida siempre hay que arriesgarse para ser feliz..y lo hice.  
¡Gracias Profe!

A mis sinodales,

**Lic. Rocío del Pilar Sánchez Madrid**

**Ing. Franco Guerrero Galeana**

**Dr. Alejandro Montoya Mendoza**

Por su apoyo para llegar al término de un ciclo más en mi preparación. Con gratitud.

A mis amigos,

**Ariella Perrotini, Violeta Moreno, Neftalí Marentes, Alfredo Enciso Ayala (Felus), Enrique Mundo, Abril Rosen, Pola Rojo, Karla Benítez, David Lizama, Edgar “El niño” Pérez, Alberto Carmona, Adolfo Sosa, Enrique G. Arango, Israel Huerta.**

**“Quetzalli Campero (Quetchup), Mónica Chárraga (Momo), Ma. Antonieta Rodríguez (Toña), Monserrat Limón (Limoncito) y Rocío Martínez (Potasa)”.**

**Racihel Hernández, Alejandra Camps, Marco A. Zecua, Damián Rodríguez, Mario Gómez, Rubén Barraza, Paty Muñoz, Olimpia Hernández, Alicia Oropeza, Iván Romero, Manuel Meixhuero.**

Sabiendo que no existirá una forma de agradecer todo su apoyo. Gracias!

A ustedes:

**Ariadna Sofía Vázquez Cobo**

En testimonio de gratitud ilimitada por ser una amiga excepcional.

**Juan Barbieri Silva**

A pesar del tiempo, las circunstancias y la distancia, fuiste parte de esto también. Gracias porque estuviste apoyándome durante mis semestres en la Facultad y porque siempre creíste en mí.

.....Y a todos lo que de forma directa o indirecta estuvieron en los momentos más importantes en mi vida como ésta. **Mil Gracias!!!**

**“ANÁLISIS DEL SECTOR ASEGURADOR EN MÉXICO A PARTIR DE LA INCURSIÓN  
DE EMPRESAS ILÍCITAS EN EL MERCADO, 1990-2005”**

**ESTRUCTURA CAPITULAR**

**INTRODUCCIÓN**

**CAPITULO I**

<b>INTRODUCCIÓN</b>	5
<b><u>CONCEPCIONES DE LA TEORÍA ECONÓMICA</u></b>	
<b>1.1 Mercado de competencia perfecta</b>	7
1.1.1 Maximización de beneficios	9
1.1.1.1 A corto plazo	9
1.1.1.2 A largo plazo	10
<b>1.2 Mercado de Competencia Imperfecta</b>	10
1.2.1 Competencia Monopolística	11
1.2.1.1 Equilibrio a corto plazo	12
1.2.1.2 Equilibrio a largo plazo	12
<b>1.2.2 Mercado Oligopólico</b>	14
1.2.2.1 Modelo de Cournot	15
1.2.2.2 Modelo de Stackelberg	17
1.2.2.3 Modelo de Bertrand	18
<b>1.3 Análisis sectorial</b>	19

**CAPÍTULO II**

<b>INTRODUCCIÓN</b>	20
<b><u>EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL SEGURO</u></b>	
<b>2.1 Evolución histórica del Seguro</b>	22
2.1.1 El caso de Europa	25
2.1.2 El caso de América	28

2.1.3	El caso de México	30
<b>2.2</b>	<b>Definición del Seguro</b>	34
2.2.1	¿Qué es el seguro?	34
2.2.2	Tipos de Seguro	35
<b>2.3</b>	<b>Funcionamiento de una aseguradora bajo los términos establecidos en México</b>	40
<b>2.4</b>	<b>Marco Legal</b>	41
2.4.1	SHCP	41
2.4.2	CNSF	41
2.4.3	CONDUSEF	42
2.4.4	Estructura del Sistema Financiero Mexicano	43
2.4.5	Antecedentes de las Leyes en México	45
<b>CAPITULO III</b>		
<b>INTRODUCCIÓN</b>		
		48
<b><u>PANORAMA DEL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO</u></b>		
<b>3.1</b>	<b>Panorámica del Sector</b>	50
3.1.1	Período 1990-1999	51
3.1.2	Período 2000-2005	54
<b>3.2</b>	<b>El crecimiento de los seguros en México</b>	56
3.2.1	Período 1990-1999	56
3.2.1.1	Participación por operación en el crecimiento	58
3.2.2	Período 2000-2005	60
3.2.2.1	Participación por operación en el crecimiento	63
3.2.2.2	Concentración de mercado	65
<b>3.3</b>	<b>Los seguros ilegales y su funcionamiento en México</b>	68
<b>3.4</b>	<b>Comparación entre los seguros legales y los seguros ilegales</b>	70
<b>CONCLUSIONES</b>		
		76
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>		
		79
<b>ANEXO</b>		

## INTRODUCCIÓN

El seguro como tal, representa un producto financiero que permite prever las consecuencias económicas de hechos futuros e inciertos de cualquier ciudadano o de sus pertenencias.

Durante la década de los 90 el sector asegurador completó su globalización e integración a nivel internacional. La mayoría de los países latinoamericanos llevó adelante procesos de apertura de sus mercados aseguradores y así se permitió la entrada de empresas extranjeras. Esto no fue más que una réplica de lo que en Europa se estaba implementando.

Es así como México, no fue una excepción ante estas modificaciones, ya que se introdujeron cambios en la operación del mercado local tanto en los productos que se ofrecían, como en los servicios relacionados a la industria. Sin embargo, no se puede descartar el hecho de que ante tal apertura, ha surgido también cierto mercado negro “de seguros” que si bien son productos ilícitos, están compitiendo con una amplia ventaja frente a los ofrecidos por las instituciones legalmente establecidas en el país y que ha llevado a modificar de manera importante el funcionamiento del mercado, no sólo introduciendo nueva gama de productos y servicios (apoyado por la tecnología), sino ideando nuevos procesos de negocios enfocados en la creación de valor y el crecimiento a largo plazo.

Así bien, esta tesina trata de estudiar este importante hecho y las consecuencias que trae para nuestra economía, el riesgo para los consumidores, la competencia desleal y otros aspectos implicados con esta actividad.

Dentro de este contexto, el **Objetivo General** de este trabajo será *“Establecer el impacto que ha llevado consigo la entrada de empresas nacionales y extranjeras en el sector asegurador, así como también la repercusión que trae consigo las empresas no constituidas legalmente en nuestro país, 1990-2005”*.

De igual manera, se derivan los siguientes **Objetivos Particulares** que son:

- ✓ *Analizar la penetración del seguro en el mercado interno y externo.*
- ✓ *Razonar sobre la elevada concentración en la industria, aún sabiendo que existe un significativo número de empresas en el mercado.*
- ✓ *Establecer los factores actuales que influyen en el sector asegurador; y*
- ✓ *hacer mención de aquellos otros factores que repercutirá de manera positiva o no a la industria.*

Para ello, el presente trabajo está constituido por tres Capítulos:

En el CAPITULO I, mediante la Teoría Económica y Modelos Microeconómicos que se mencionan como tal, servirá para poder entender un poco más lo que motiva a las empresas a actuar de acuerdo a sus políticas y competencia entre ellas.

En el CAPITULO II, se describe la evolución de la actividad aseguradora, así como también algunos conceptos de seguros y su marco regulatorio.

Finalmente en el CAPITULO III, mediante gráficas, cuadros y demás, se detalla lo que ha estado pasando en el sector asegurador durante dos períodos, 1990-1999 y 2000-2005. Asimismo, se describe el funcionamiento que actualmente llevan las empresas aseguradoras legales e ilegales y la problemática en general entorno a esto.

# CAPÍTULO I

## INTRODUCCIÓN

### **MERCADO DE COMPETENCIA PERFECTA E IMPERFECTA**

*El sector asegurador en México tuvo un crecimiento sustancial durante los últimos años. Se llevó adelante procesos paulatinos de apertura a empresas extranjeras. Inmediatamente después de la apertura se incrementó la oferta aseguradora, tanto en los productos (la variedad de productos se incrementó de manera considerable, se hizo sustancialmente más amplia) y servicios que se ofrecían (en cuanto a riesgos, se crearon modalidades de cobertura que no se ofrecían anteriormente). Estos cambios asociados al incremento de la competencia, ha llevado a modificar de manera importante el funcionamiento del mercado asegurador en nuestro país.*

*En este apartado, se consideró fundamental que se tomara en cuenta la Teoría Económica como tal y aquellos Modelos Microeconómicos que servirán para sustentar el análisis del sector asegurador en los capítulos siguientes a éste.*

# CAPITULO I

## CONCEPCIONES DE LA TEORÍA ECONÓMICA

### INDICE

#### **1.1 Mercado de competencia perfecta**

##### 1.1.1 Maximización de beneficios

###### 1.1.1.1 A corto plazo

###### 1.1.1.2 A largo plazo

#### **1.2 Mercado de Competencia Imperfecta**

##### 1.2.1 Competencia Monopolística

###### 1.2.1.1 Equilibrio a corto plazo

###### 1.2.1.2 Equilibrio a largo plazo

##### 1.2.2 Mercado Oligopólico

###### 1.2.2.1 Modelo de Cournot

###### 1.2.2.2 Modelo de Stackelberg

###### 1.2.2.3 Modelo de Bertrand

#### **1.3 Análisis sectorial**

## CAPITULO I.

### MERCADO DE COMPETENCIA PERFECTA

#### 1.1 Mercado de competencia perfecta

Cuando nos referimos a competencia perfecta estamos hablando de un mercado donde hay muchos vendedores pequeños en relación con el mercado, el producto es homogéneo, los compradores están bien informados (se compra un producto a cualquier vendedor, sin importar que marca o a quién se le compraría, que es otra característica de este mercado: *impersonal*, es decir hay ausencia de competencia) existe libre entrada y salida de empresas y decisiones independientes, tanto de los oferentes como de los demandantes. “Cada empresa considera dado el precio de mercado cuando deciden la cantidad que van a producir y vender”.<sup>7</sup>

Así pues, podemos establecer las características principales de este modelo:

- ✓ Precio-aceptante
  - ✓ Producto homogéneo
  - ✓ Libre entrada de empresas
  - ✓ Información perfecta
- } Igualdad de oportunidades de las empresas

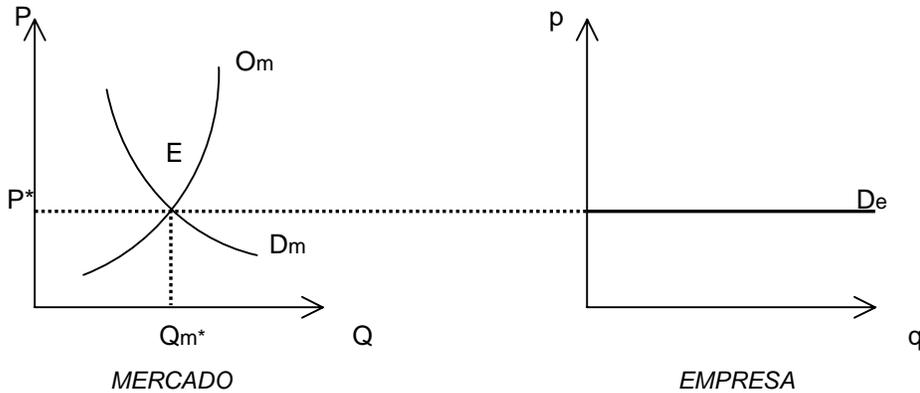
Las empresas consideran dado el precio del mercado, es decir, dado que existen un “n” número de empresas pequeñas, una de ellas, no tendría la oportunidad o el poder para fijar el precio, ya que “venden una proporción suficientemente pequeña de la producción total de la industria, por lo que sus decisiones no influyen en el precio de mercado”<sup>8</sup>

---

<sup>7/2</sup> PINDYCK, Robert Microeconomía op cit. P.202

### Gráfica 1.

Determinación del precio en un Mercado competitivo



Otra de las características del mercado, es la producción de un bien idéntico, es decir, (homogeneidad en el producto), “los consumidores sólo consideran el precio cuando eligen la empresa en la que compran y cualquier empresa que trate de cobrar un precio superior al de mercado perderá todas sus ventas”

Cuando alguna de estas empresas observa que tiene la oportunidad de conseguir algún beneficio, es cuando podrían ingresar, así por el contrario, salirse del mercado libremente, si ocurriera lo opuesto, a esto se le llama la *Libre entrada*.

Finalmente, *la Información perfecta*, “los consumidores tienen información perfecta sobre sus preferencias, sus niveles de ingreso, los precios a los que se enfrentan y la cantidad de bienes que compran. Asimismo, las empresas tienen información perfecta sobre sus costos, sus precios y la tecnología.”

Así, aunque la competencia es perfecta, no hay ninguna rivalidad entre las empresas. Cada una de ellas decide su nivel de producción ignorando a las otras que actúan en la industria. Los productos de las empresas son sustituidos perfectos entre sí, de manera que la elasticidad con respecto al precio de la curva de demanda de cada empresa es infinita (Gráfica 1).

### 1.1.1 LA MAXIMIZACIÓN DE BENEFICIOS

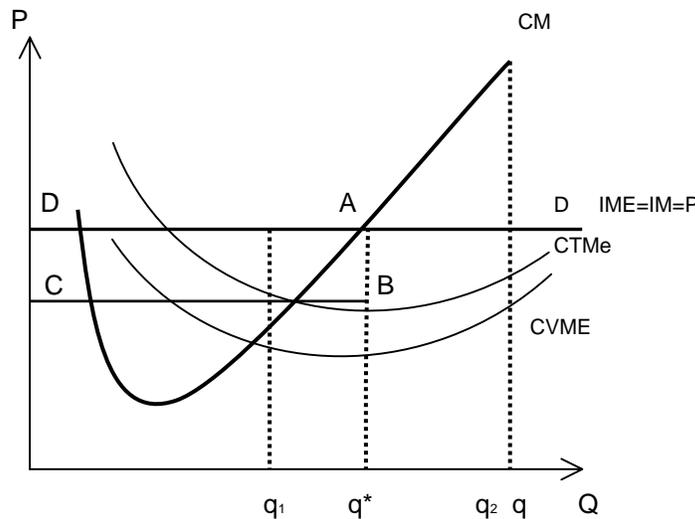
Una empresa perfectamente competitiva debe elegir su nivel de producción de tal forma que el costo marginal sea igual al precio.  $CM(Q)=IM=P$ . De acuerdo a la Gráfica 2, la curva de demanda a la que se enfrenta la empresa competitiva es horizontal, lo que significa que no se busca fijar el precio sino el nivel de producción.

#### 1.1.1.1 Maximización a corto plazo

Se obtienen beneficios positivos a corto plazo, donde CM (costo marginal) es igual al P (precio) o al IM (Ingreso Marginal). Aunque no siempre se podría obtener beneficios, esto causado principalmente por el costo fijo de producción cuando es alto, lo que ocasionaría que se incurriera en pérdidas.

**Gráfica 2.**

Maximización de beneficios en un mercado competitivo  
a corto plazo



Entonces, las empresas maximizan sus beneficios eligiendo el nivel de producción  $q^*$  en el que su costo marginal CM es igual al P de su producto. Estos beneficios se ven reflejados por medio de un rectángulo, representada por las letras ABCD. Al nivel de producción  $q_1$  ó  $q_2$ , incurrirá en menor beneficio.

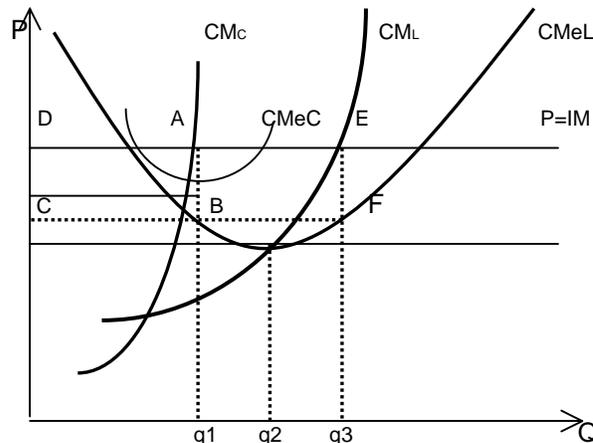
### 1.1.1.2 Maximización a largo plazo

Una empresa competitiva maximiza sus beneficios a largo plazo eligiendo el nivel de producción en el que el precio es igual al costo marginal a largo plazo  $CM_L$ , pero al igual que en el corto plazo, la curva de demanda es horizontal.

La Gráfica 3, nos muestra como una empresa competitiva maximiza sus beneficios a largo plazo

**Gráfica 3.**

Maximización de beneficios en un mercado competitivo a largo plazo



Su curva de costos medios a corto plazo,  $CMe_c$  y su curva de  $CM_c$ , costo marginal a corto plazo, son lo suficientemente bajas, con el fin de que la empresa obtenga beneficios positivos, que están representadas en la gráfica con ABCD, produciendo  $q_1$  ( $CM_c=P=IM$ ). Observando  $CM_L$ , nos damos cuenta que existe economías de escala hasta  $q_2$ . Por lo tanto la empresa aumenta sus beneficios de ABCD a EFGD, elevando su nivel de producción a largo plazo.

## 1.2 MERCADO DE COMPETENCIA IMPERFECTA

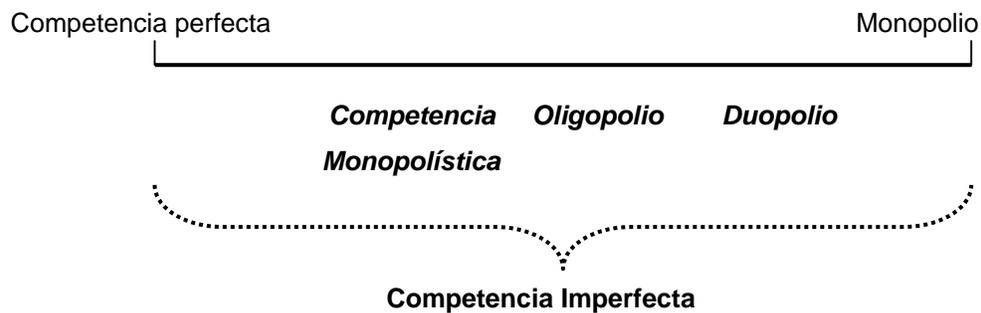
La competencia imperfecta, es el tipo de mercado donde las empresas oferentes influyen individualmente en el precio del producto de la industria. Las empresas no actúan como

precio-aceptantes, como es el caso de un mercado de competencia perfecta, sino como precios-oferentes, ya que imponen los precios que rigen en el mercado.

En el Cuadro 1, se muestra la forma en como actúan los mercados desde la competencia perfecta (donde hay un número muy grande de empresas) hasta que van tomando la forma de un monopolio (donde sólo hay una empresa y no existen sustitutos).

### CUADRO 1.

#### Representación de los mercados



#### 1.2.1 COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA

Cuando se habla del “éxito de diferenciación”, nos referimos al modelo de competencia monopolística, que no es más que lograr que cierto producto no se parezca a ningún otro. Sin embargo este modelo, tiene aspectos en común con la competencia perfecta y el monopolio. Con la competencia perfecta porque hay libre entrada de empresas a la industria, y con el monopolio porque disfruta de poder de mercado que le otorga su marca (diferenciación), por lo que tiene libertad de establecer el precio.

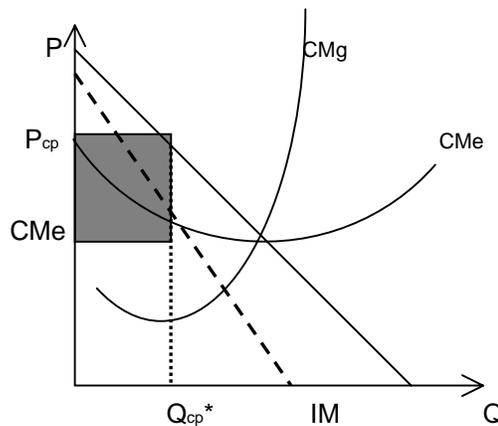
Características principales de este modelo:

- ✓ Productos diferenciados
- ✓ Libertad de entrada y salida de empresas
- ✓ Opciones estratégicas
- ✓ Tecnología

### 1.2.1.1 EQUILIBRIO A CORTO PLAZO

**Gráfica 4.**

Equilibrio a corto plazo en un mercado de Competencia monopolística



Para el equilibrio a corto plazo, en ésta Gráfica 4, podemos ver que el precio ( $P$ ) es superior al costo medio ( $CMe$ ). La cantidad maximizadora de los beneficios  $Q_{cp}$  se encuentra en el punto de intersección de las curvas de Ingreso marginal ( $IM$ ) y costo marginal ( $CM$ ). Como el precio ( $P_{cp}$ ) es superior al costo medio ( $CMe$ ) la empresa obtiene los beneficios representados por el área sombreada.

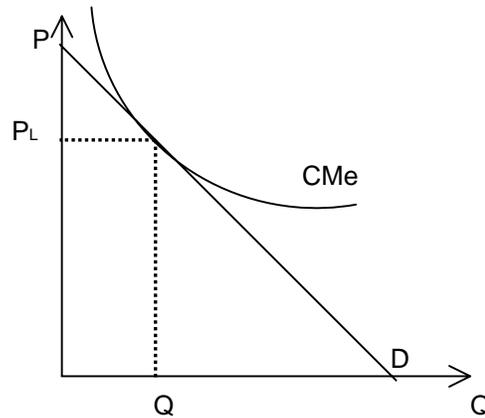
Sin embargo, esta representación se da para un equilibrio en una “sola” empresa monopolística sin tomar en cuenta la demanda de otras.

### 1.2.1.2 EQUILIBRIO A LARGO PLAZO

En un equilibrio a largo plazo, la curva de demanda es exactamente tangente a la curva de costo medio  $CMe$  de la empresa (Gráfica 5), la maximización de los beneficios implica la cantidad  $Q$  y el precio  $P$ . También implica unos beneficios nulos porque el precio es igual al costo medio. La empresa sigue teniendo poder de mercado de monopolio: su curva de demanda de largo plazo tiene pendiente negativa porque su marca sigue siendo única, pero la entrada y la competencia de otras empresas han reducido sus beneficios.

### Gráfica 5.

Equilibrio a largo plazo en un mercado de  
Competencia monopolística



#### Formas de diferenciación:

a) Que beneficia al consumidor:

- Servicios ofrecidos por vendedores
- Potencia y durabilidad
- Calidad de los insumos

b) No favorecen al consumidor:

- Gastos de publicidad
- Envoltura
- Diseño
- Marca, nombre comercial

A pesar de la existencia de estos sustitutos, cada empresa actúa, ignorando las reacciones de los competidores.

### 1.2.2 OLIGOPOLIO

Un oligopolio es una estructura de mercado en la que sólo hay unos cuantos vendedores importantes que acaparan casi toda la producción de la industria. Nos referimos a un oligopolio cuando dos o más empresas ofrecen el mismo producto (puede o no estar diferenciado) frente a una demanda competitiva. Dicho de otra manera, la característica principal es la interdependencia de sus acciones, es decir, las empresas asumen comportamientos estratégicos o efectúan conjeturas sobre la conducta de la competencia.

*“Cada empresa desea obtener el mejor resultado posible dado lo que hacen sus competidoras”*

En términos generales, es un modelo complicado, ya que las empresas deben de considerar no sólo sus acciones y decisiones, sino también tomando en cuenta la de sus rivales. Más aún estas decisiones no sólo se basan en la elección de los precios y cantidades, también con la publicidad, la tecnología, la inversión, entre otros factores.

El equilibrio en este tipo de mercado se da cuando las empresas consiguen los mejores resultados posibles y no tienen razón alguna para cambiar su precio o su nivel de producción.

Para simplificar este punto, se tomará como ejemplo los modelos de **Cournot**, **Stackelberg y Bertrand**, debido a que el modelo que presenta el primero, comprende cómo pudiera ser la industria si existiera competencia en ella (teoría del duopolio) y suponiendo que la empresa elige su nivel de producción dejando que el mercado determine el precio, el segundo refiriéndose al caso del liderazgo en la elección de la cantidad e igualmente en el modelo de Bertrand donde se establece un precio maximizador de utilidades en la creencia de que el precio elegido por su rival no cambiará. Es así como la elección de estos modelos, nos ayudará a comprender un poco el comportamiento que llevan las empresas en el sector asegurador.

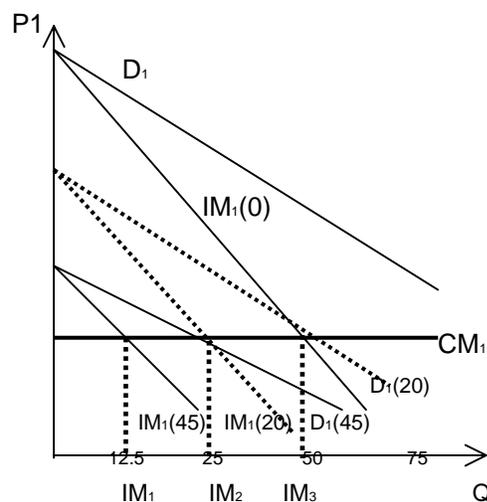
### 1.2.2.1 Modelo de Equilibrio de Cournot<sup>9</sup>

“El modelo de Cournot, se basa en dos conceptos fundamentales de las empresas en un mercado de duopolio: cada una se comportará en una forma maximizadora de las utilidades y que cada una supondrá que la otra empresa mantendrá constante su producción al nivel existente cuando cambie su propia producción. Se puede pensar del modelo de Cournot como uno en el que las empresas alternan la toma de decisiones sobre las cantidades que desea producir.”

En particular, este modelo se enfoca a lo que cada empresa debe de producir, pero tomando en cuenta que las decisiones se toman al mismo tiempo, es decir, no existen estrategias.

“El Modelo de Cournot se basa en dos conceptos fundamentales de las empresas en un mercado de duopolio: que cada una se comportará en una forma maximizadora de las utilidades y que cada una supondrá que la otra empresa mantendrá constante su producción al nivel existente cuando cambie su propia producción”<sup>10</sup>

**Gráfica 6.**  
Modelo de Cournot



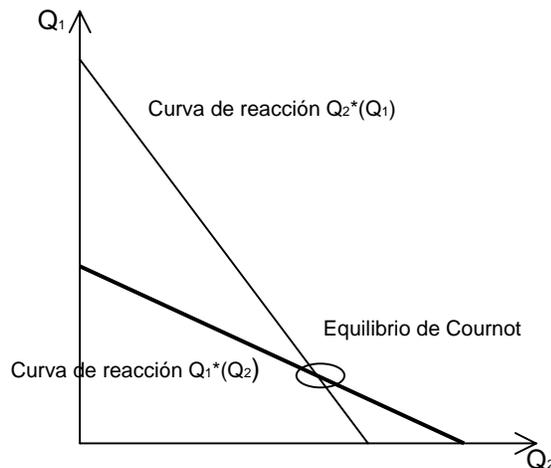
<sup>9</sup> Antoine A. Cournot (1801-1877) fue un matemático, economista y filósofo francés. Fue uno de los primeros estudiosos en usar técnicas matemáticas para analizar problemas económicos.

<sup>10</sup> Maddala op cit. 364.

La Gráfica 6, representa el nivel de producción que maximiza los beneficios de la empresa 1 dependiendo de cuánto piense que producirá la 2.  $D_1(0)$  que es la curva de demanda de esa misma empresa, suponiendo que la empresa 2 no produce nada. También se muestra en la gráfica el ingreso marginal,  $IM(0)$ . El costo marginal,  $CM$ , que es constante. La curva de ingreso marginal, llamada  $IM_1(0)$ , corta a la curva de costo marginal de la empresa 1,  $CM_1$ , en un nivel de producción de 20 unidades. Si la empresa 1 piensa que la 2 producirá 20 unidades, su curva de demanda,  $D_1(20)$ , se desplaza hacia la izquierda en esa cuantía. Ahora la maximización de los beneficios implica un nivel de producción de 25 unidades. Finalmente, si la empresa 1 piensa que la 2 producirá 75 unidades, la 1, producirá solamente 12,5.

## EQUILIBRIO DE COURNOT

**Gráfica 7.**  
Equilibrio de Cournot



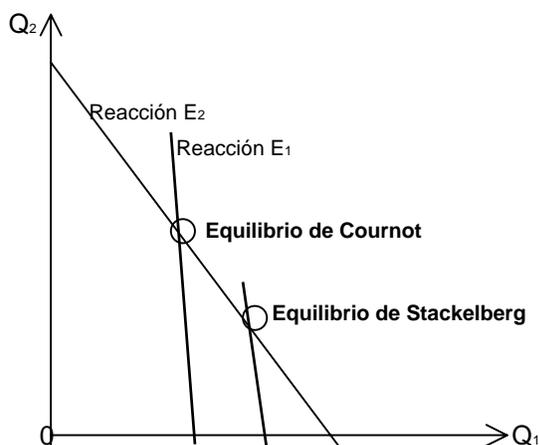
Para determinar el equilibrio Cournot en este mercado duopolístico, se toman las dos funciones de reacción de las empresas 1 y 2, tal y como se representa en la gráfica, (Gráfica 7). El punto de intersección representa el equilibrio.

$Q_1^*$  y  $Q_2^*$  son las mejores respuestas de las dos empresas entre sí. Ninguna de ellas tendrá un incentivo para cambiar su elección. Si se fijan estos niveles de producción, permanecerán sin cambios y el mercado se encontrará en equilibrio.

### 1.2.2.2 Modelo de equilibrio de Stackelberg<sup>11</sup>

“El modelo de Stackelberg es una ampliación del modelo Cournot. Stackelberg estudió sistemáticamente la interdependencia estratégica de E líder y la E seguidora. Es decir, que este modelo toma en cuenta el comportamiento asimétrico, por parte de las dos empresas en un mercado duopolístico. Este modelo supone que una de las empresas, desempeñará un papel agresivo en el mercado y que la otra desarrollará un papel pasivo. La dirigente elegirá primero su nivel de producción, fijará una cantidad maximizadora de utilidades, tomando en cuenta la cantidad que espera fije la seguidora como reacción a su propia elección. La E líder supone que la E seguidora también querrá maximizar sus utilidades, pero que aceptará su elección de producción como algo establecido. Esta suposición le permite a la E líder predecir la elección de producción de la E seguidora y tomar ésta en cuenta cuando hace su propia elección de producción.”

**Gráfica 8.**  
Equilibrio de Stackelberg



En la Gráfica 8, se ve la función de reacción de la empresa 2 (la seguidora). La empresa 1 (líder) conoce que para cualquier nivel de producción que pudiera fijar, la empresa 2 fijará el nivel que represente su mejor respuesta de elección. Por lo que la empresa 1 puede

---

<sup>11</sup> Heinrich von Stackelberg, (1905-1946) economista Alemán, cuyas obras principales son Marktform und Gleichgewicht.

predecir la elección de la empresa 2, partiendo de un nivel de producción con base en su función de reacción.

### **1.2.2.3 Modelo de Bertrand<sup>12</sup>**

En este modelo las empresas fijan los precios y permiten que el mercado determine las cantidades. Cada empresa en un mercado duopolístico establece un precio maximizador de utilidades en la creencia de que el precio elegido por su rival no cambiará.

Esto motiva a las empresas a participar en un proceso de fijación de precios competitivos hasta que el mercado llegue a un equilibrio.

Así pues, de acuerdo a este modelo, cada empresa en un mercado duopolístico establece un precio maximizador de utilidades en la creencia de que el precio elegido por su rival no cambiará. Este convencimiento alienta a las dos empresas a participar en un proceso de fijación de precios competitivos hasta que el mercado llegue a un equilibrio. Al pensar que el precio establecido por su rival es fijo, primero una de las empresas y después la otra, cambian su precio con el fin de quitarle clientes y utilidades a su rival. Con el tiempo, las dos empresas llegan a un equilibrio, en el cual ninguna de ellas tiene un incentivo para cambiar más su precio. Este equilibrio se logra cuando el precio del producto cae hasta el costo marginal  $CM_g$ . Los rendimientos provenientes de juego se determinan mediante las decisiones de fijación de precios de las dos empresas y las decisiones de compra de los consumidores. Un equilibrio para este juego es un par de precios que, una vez que se fijan, son de tal tipo que ninguna de las empresas tiene incentivo alguno para cambiar su precio de acuerdo al de su oponente.

La propuesta de Bertrand: en el equilibrio del juego de duopolio de movimientos simultáneos para fijar precios, el precio del producto desciende hasta su costo marginal,  $CM_g$ . Y la cantidad que se vende en el mercado es la cantidad óptima para el bienestar.

---

<sup>12</sup> Joseph Bertrand, matemático y economista francés del Siglo XIX. Su crítica del modelo Cournot y la presentación de un modelo alternativo aparece en “Theorie Mathematique de la Richesse Sociale”

### 1.3 Análisis sectorial

Una vez establecidos los modelos de mercado en este apartado, podemos analizar que el sector asegurador se estuvo comportando inicialmente como un mercado de competencia imperfecta, específicamente nombrando al modelo de competencia monopolística y al modelo Oligopólico, ya que el sector presenta características de ambos.

Como competencia monopolística, las empresas de seguros buscan que exista una diferenciación de lo que ofrecen (tecnológicamente hablando, en publicidad, en los servicios que se ofrece, etc.), otorgándole su marca la libertad para imponer determinado precio, y así disfrutar cierto poder de mercado. Sin tomar en cuenta que existe una libre entrada de empresas.

Sin embargo, lo que más se apega a este sector, es el Oligopolio, puesto que a diferencia del anterior, aquí sólo unos cuantos vendedores importantes acaparan la producción y es el caso actual de los seguros en México, donde sólo cinco de las 86 existentes poseen ciertas ventajas. Asimismo se ofrece un solo producto que a su vez puede o no estar diferenciado y también donde las empresas asumen comportamientos estratégicos (sin pasar en alto las acciones que toman las demás aseguradoras) que ayudará a que las empresas se mantengan como líderes.

Tal y como se mencionó en este Capítulo I, los tres modelos de equilibrio (Cournot, Stackelberg y Bertrand) puede hacernos entender cómo es que las empresas aseguradoras actúan, pero específicamente el Modelo de Stackelberg hace pensar que es el modo más usual en que las empresas se mueven “la interdependencia estratégica de una empresa líder y otra seguidora”.

## **CAPÍTULO II**

### ***INTRODUCCIÓN***

#### **EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL SEGURO**

*El presente capítulo tiene por objeto describir algunos conceptos sobre el tema de seguros, su definición, características, tipos de seguros, así como la tendencia que ha seguido el sector asegurador en México (los inicios del aseguramiento).*

*Se presentará la comparación de este sector (a nivel mundial) con el caso de México y la manera como ha influido en nuestro país a lo largo de la historia.*

*De igual manera, el marco legal que desde siempre ha existido en la actividad aseguradora como reguladora.*

## CAPÍTULO II

### EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL SEGURO

#### **2.1 *Evolución histórica del Seguro***

- 2.1.1 El caso de Europa
- 2.1.2 El caso de América
- 2.1.3 El caso México

#### **2.2 El Seguro**

- 2.2.1 ¿Qué es el seguro?
- 2.2.2 Tipos de seguro

#### **2.3 Funcionamiento de una aseguradora bajo los términos establecidos en México.**

#### **2.4 Marco Legal**

- 2.4.1 SHCP
- 2.4.2 CNSF
- 2.4.3 CONDUSEF
- 2.4.4 Estructura del Sistema Financiero Mexicano
- 2.4.5 Antecedentes de las Leyes en México

## CAPITULO II

### 2.1 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL SEGURO

La evolución del tema de seguros en sus distintas formas y expresiones ha sido abordada por distintos estudiosos de la materia, aunque aún hoy sigue faltando un estudio amplio y profundo de lo que podríamos llamar la Historia del Seguro.

Es importante destacar en este apartado la “evolución histórica del seguro” con la intención de poner de manifiesto las raíces, manifestaciones y desarrollo de esta institución y cómo el ser humano ha tratado de ir dando respuestas a la necesidad de seguridad.

Así, se distingue entre lo que podríamos llamar la *Prehistoria* y la *Historia del Seguro*. La *Prehistoria* comprendería lo que generalmente se conoce como Edad Antigua y la Edad Media hasta mediados del s. XIV. La *Historia* abarca desde mediados del s. XIV hasta nuestros días, ésta última, se divide a su vez, en tres períodos:

- Primer periodo, desde mediados del S. XIV al S. XVII
- Segundo periodo, desde el s. XVIII y la primera mitad del S. XIX
- Tercer periodo, desde la segunda mitad del s. XIX hasta hoy.

Respecto a la etapa de la Prehistoria, existieron “comunidades”, que funcionaban con fines de auxilio bajo el principio de mutualidad (al que puede llamarse antecedente del seguro) y cuya característica principal era que la ayuda se prestaba mediante el establecimiento de una derrama entre los integrantes de la comunidad.

De lo anterior expuesto, lo constituyen los siguientes ejemplos:

## CUADRO 2.

*Primeras comunidades en el mundo que utilizaron el principio de mutualidad*

Cultura	Descripción
<b>Babilonia</b>	(2250 años a. d J.C.)En el Código de Hammurabi, colección de leyes babilónicas anterior, según se cree, a la Ley de Moisés, ya que constaba una especie de Seguro de Crédito y de Transportes tanto de Buques como de mercancías. Por otra parte, los componentes de una caravana se comprometían a satisfacer las pérdidas que cualquiera sufriera en el camino por haber sido robado.
<b>India</b>	En la india, el Código de Manú regulaba básicamente la navegación, pero en cuanto al Seguro no se encuentran vestigios de su regulación.
<b>Egipto</b>	En Egipto, se maneja la idea de ayuda mutua entre los socios de una institución para ayudar en los ritos funerarios del socio que falleciera
<b>Israel</b>	Hace unos tres mil quinientos años, Moisés mandó a la nación de Israel que contribuyera periódicamente parte de sus productos agrícolas para el "residente forastero y el huérfano de padre y la viuda" (Deuteronomio 14:28,29)
<b>Grecia</b>	En Grecia , la "Ley Rodhia de Jactu", regulaba el sector marítimo. Una pérdida se repartía entre todos los propietarios de la mercancía transportada en el barco. Esta ley constituye la base del Derecho Mercantil Marítimo. Los griegos tenían una asociación llamada "ERONO" por la que daban asistencia a necesitados a través de un fondo común constituido por todos los agremiados.
<b>Roma</b>	En Roma, existía una asociación de militares que aportaban una cuota con la que tenían derecho a una indemnización para gastos de viaje por cambio de guarnición en caso de retiro o muerte. Los artesanos formaban el "Collegia Tenuiorum" "Collegia Fineraticia" con el que los particulares gozaban de gastos por muerte, seguridad constituida por un fondo por el estado y por los beneficios y herencias dejadas por socios muertos. También existía el "Préstamo a la Gruesa" por el que un propietario o armador de una nave tomaba como préstamo una suma igual al valor de la mercancía transportada; en caso de feliz arribo el prestatario reembolsaría el capital más un interés del 15% del capital, en caso contrario, el prestatario no debía nada.

Fuente. IMESFAC. Inducción a la Actividad Aseguradora. 2004

Es así que aunque el seguro no fuese conocido como una institución definida con características propias, el espíritu de la previsión ya tenía una importancia notable.

Las ayudas mutuas en la Edad Media, existieron:

- “Las Guildas” que proporcionaban ayuda mutua de carácter religioso

- Los Monasterios que daban socorro y caridad a huérfanos, viudas y desempleados, por medio de limosnas.
- Juras, que daban protección por medio de rentas y pensiones que daban los reyes por gracia o merced.
- Tontinas, de origen Italiano que consistían en sumas fijas de dinero cuyo total se dividía entre el número de supervivientes a una fecha dada.

Es así como podemos observar, que las sociedades durante esta etapa ya establecían fondos comunes o sistemas de ayuda mutua. Asimismo aparecieron asociaciones y contratos que con el paso del tiempo sirvieron para ir modelando lo que actualmente conocemos como las instituciones y contratos de seguros.

Ahora bien, durante la etapa de la *Historia del Seguro*, inicialmente conviene señalar que el desarrollo del seguro está íntimamente ligado al desarrollo social y económico de las sociedades. Es éste desarrollo el que genera, en su permanente evolución, nuevas situaciones de riesgo y, consecuencias, nuevas necesidades de protección y cobertura.

Durante muchos siglos, el comercio marítimo era prácticamente el único medio de transporte que podía garantizar un cierto nivel de seguridad, una gran capacidad de carga y una no despreciable velocidad en las comunicaciones, con el cual no podía competir la caravana, el otro medio de transporte usado en la época. No es, pues, de extrañar que fuera alrededor del comercio marítimo donde se acumularan una mayor cantidad de intereses económicos y, también, una gran cantidad de riesgos derivados de dicho tráfico comercial.

En el *primer periodo* de la *Historia del Seguro*, comienza a aparecer aseguradores con estructura de sociedad (tras una época en que la organización del asegurador es puramente individual, en el S. XVII). “Así cabe citar en Inglaterra la compañía *Great Fire*, creada en 1667 a raíz del gran incendio de Londres de 1666 y la *Fire Office* en 1680”<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> IMESFAC, Inducción a la Actividad Aseguradora, op. Cit.7

Durante el *segundo periodo*, es decir, en el S. XVIII y casi todo el XIX se produce la generalización de la organización societaria para la práctica del aseguramiento. Se crean diversas compañías, entre otros países, en Inglaterra, Alemania, Francia y España.

Desde el último tercio del S. XIX hasta nuestros días se afianza la práctica del seguro bajo la forma de sociedad, como único tipo de organización que puede hacer frente a los riesgos que asume. Otro aspecto a destacar en este *tercer periodo*, es que aparecen nuevos riesgos que son garantizados por el Seguro, por mencionar algunos: accidentes del trabajo, robo, responsabilidad civil, fianzas, aviación, automóviles, etc. Y que van haciendo cada vez más compleja la actividad aseguradora.

Partiendo de estos acontecimientos, es conveniente establecer algunos datos relevantes sobre los antecedentes del Seguro tanto en Europa, América y México.

### **2.1.1 Antecedentes del Seguro en Europa**

La primera actividad en la que se desarrolló el seguro y el documento histórico que puede considerarse como la primera póliza, fue en el “seguro marítimo” (1347).

A raíz de que se restablecieron las fronteras territoriales en Europa, una vez concluidas las Guerras Napoleónicas (Congreso de Viena de 1815), se dio un largo período de estabilidad, y es precisamente después de ese año, cuando se observa una expansión realmente significativa en todo tipo de actividad humana, ciencia, economía y descubrimientos entre los hechos más sobresalientes de la época, obviamente también los seguros establecidos en Europa desde hacía ya un siglo, recibieron impulso.

“El origen del *seguro* surge en Inglaterra, el primer centro oficialmente reconocido sobre negocios de seguros se inicio en Lombard Street, Londres, donde se reunían banqueros, comerciantes y transportistas para efectuar operaciones de crédito mercantiles y de transporte y a la vez compartir riesgos de envío de mercancías a tierras extranjeras”.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Delgado Torres Gustavo, “*El sector asegurador, un generador de ahorro interno, México*”. TESIS Fac. Economía, UNAM 2002. op. Cit. 61

En el caso de Inglaterra las primeras pólizas de Seguros de Vida se expidieron en Londres en The Royal Exchange por comisionistas que se distribuían el riesgo entre grupos de comerciantes que se reunían, siendo emitida la primera póliza de este ramo en 1583.

Con el incendio de Londres en 1666 el seguro de Daños toma fuerza.

En 1677, en Hamburgo, se funda la primera caja general pública de incendios, formada por varios propietarios que reunían cierta cantidad para socorrerse entre ellos en caso de incendio.

En 1681, surge la primera compañía de Seguro contra Incendio “*Fire office*”. Fue en un entorno marítimo donde más tarde nació la institución *Lloy’s* de Londres, una de las comunidades aseguradoras más famosas del mundo.

Países como: Inglaterra, Suiza, Alemania, Holanda, España, Italia y Austria, fueron participes en el desarrollo de la actividad aseguradora en México. Ya que contaban con compañías que operaban dentro del territorio, por supuesto, antes de que se mexicanizara el seguro (1935).

Podemos nombrar algunos hechos importantes que dieron paso a ese crecimiento:

- España ya contaba con algunas empresas que operaban en México, un claro ejemplo fue el seguro de transportación marítima de ambos países. Donde el primer instrumento jurídico que reguló la actividad aseguradora, y particularmente la marítima, fue la “*Ordenanza de Barcelona* de 1345 y otros como, *Ordenanzas Reales del Consejo de las Indias, las Ordenanzas del Consulado de México y las Ordenanzas de Bilbao*”.
- Inglaterra estableció sucursales o representantes para trabajar los riesgos de incendio (quienes se mantuvieron hasta 1935), ejemplo. “*Home Colonial Fire Insurance Ltd.*” de Londres.

- Los seguros tanto de incendio como vida, ya funcionaban en Austria (Francisco II como emperador del Sacro Imperio Romano Germánico 1792-1806) y que más adelante su hermano Maximiliano (en su breve lapso, como emperador de México) fomentaría la actividad asegurado local por el establecimiento en el país de varias compañías de seguros.

A finales del siglo XIX, ya existía un desarrollo importante el sector, en especial en los ramos de vida e incendio, donde las empresas extranjeras ya eran numerosas, tal como puede verse en el Cuadro 3.

### Cuadro 3.

Sector Asegurador Compañías Aseguradoras, s.XIX

*Vida e Incendio*

VIDA	
<i>Compañías nacionales</i>	<i>Compañías extranjeras</i>
La Mexicana	Covadonga, Sociedad Anónima de Seguros, Madrid, ESP
La Fraternal	Assicurazioni Generali, Italia
	Allgemeine Versicherungs-Gesellschaft, Stettin, Alemania
	L'Union de París

INCENDIO	
<i>Compañías nacionales</i>	<i>Compañías extranjeras</i>
Compañía General Anglo-Mexicana	Liverpool, London
	Commercial Union y Hanseatica, Londres
	London Lancashire, Liverpool England
	La Magdeburguesa
	Hamburgo, Bremense
	La Manchester Fire Assurance Company
	La Norwich Union Fire Insurance Society
	Royal Insurance Company
	La Helvetia de SUIZA
	Phönix Assurance Company, Londres

Fuente. CNSF, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

A finales de 1935 operaban 66 instituciones aseguradoras, de las cuales 52 eran extranjeras, en su mayoría inglesas (27), ocho alemanes y las restantes pertenecientes a Italia, Suiza, Francia, España y Holanda.

La medida de la mexicanización del seguro (26 Agosto 1935) no podía ser ni fue del agrado de las aseguradoras extranjeras que operaban en el país y a pesar de que amenazaron con retirarse del mercado nacional.

Finalmente en 1972, el mercado asegurador y financiero inglés regresó a México, aceptando los términos de la ley (Ley General de Instituciones de Seguros y la Ley del Contrato de Seguros).

De ahí en adelante las empresas extranjeras formaron parte de las aseguradoras mexicanas conforme lo pidieron las exigencias del país, como reaseguradoras internacionales.

### **2.1.2 Antecedentes del Seguro en América**

Algo parecido ocurrió en América, a finales del siglo XIX, como en Europa, tanto en el ramo de vida como en los seguros generales. Ya tenía un desarrollo significativo.

“Datos históricos demuestran que los Estados Unidos de Norteamérica prestó atención a los seguros de vida e incendio (daños), como lo muestra el Cuadro 4.

#### Cuadro 4.

Compañías de seguros, s. XIX, E.U

*Vida e Incendio*

INCENDIO	
<i>Compañías nacionales</i>	<i>Compañías extranjeras</i>
La Mexicana	La Equitativa de los Estados Unidos
La Fraternal	La Mutua de New York
	La New York Life
	Le Germania de New York
	La Mutual Reserve Fund Life de New York

FUENTE. CNSF, Dos siglos del seguro.

Igualmente a raíz de que se mexicanizó el seguro (1935), algunas de las mismas se transformaron en nacionales, organizándose bajo las leyes del país.

No podemos descartar tampoco la participación de Canadá, que en 1902 fue autorizada para operar en seguros de vida, la Confederación de Canadá, sucursal de la *Confederation Life Association de Canadá*.

Ante la nueva legislación, la *Sun Life Assurance of Canadá* que desde 1903 operaba en México, suspendió –por libre decisión– sus operaciones en el país en 1914; las reanudó en 1925, pero se le revocó la autorización en 1930 porque no acató las disposiciones de la Ley de 1926. Durante cinco años el Gobierno de México realizó gestiones ante la *Sun Life*, encaminada a lograr que fueran acatadas las disposiciones de la Ley, sin lograrse dicha finalidad. Ante esta situación el Gobierno mexicano no le quedó otra alternativa que crear una empresa mexicana que asumiera las obligaciones contraídas en México, por la *Sun Life*.

La apertura del sector se asentó cuando se firmó el TLC “*Tratado de Libre Comercio o North American Free Trade Agreement (NAFTA)*”, tanto México, Estados Unidos y Canadá, anunciaron su decisión de realizar negociaciones para así establecer objetivos como: eliminar las barreras al comercio, incrementar las oportunidades de inversión, entre otros aspectos importantes. En lo que respecta a los seguros, se contempla el trato que

se dará al sector asegurador, que en lo que toca a México, indica que podrán incrementar de forma gradual la participación accionaria, así como el establecimiento de filiales sin límite de participación.

En 1994 entró en vigor el TLC, Tratado de Libre Comercio, entre los mismos países (México, Canadá y Estados Unidos) y como consecuencia del mismo, varias instituciones de seguros extranjeras se establecieron en México. Casi similar a lo que se estableció con anterioridad, tanto empresas canadienses como estadounidenses podrán tener acceso al mercado mexicano, incrementando su participación accionaria sin límite y también podrán construir filiales.

“Como resultado de esto, el sector cambió radicalmente en cuanto a su composición, incrementó el número de miembros, como por ejemplo

- ✓ Aseguradora Maya S.A de C.V. filial de American Bankers Insurance Group Inc. De Florida, Estados Unidos de Norteamérica autorizada para operar en todos los ramos y
- ✓ CICA, Seguros de México, S. A de C.V. filial de Combined Insurance Company of America de Chicago, Illinois, USA autorizada para la operación de seguros de accidentes y enfermedades.
- ✓ ANA, Cía de Seguros, S.A. obtuvo autorización para operar solamente en el ramo de automóviles.”<sup>9</sup>

### **2.1.3 Antecedentes del Seguro en México**

“México, país con una historia sumamente interesante y que se remonta a milenios, hace alarde de muchas e importantes huellas que de aquélla se derivan (símbolos, jeroglíficos, códigos, otros) y que constituyen la fuente a la que se debe recurrir para encontrar en ella la justificación del origen y desarrollo de alguna actividad hasta nuestros días.”<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Dr. Antonio Minzoni Consorte, 40 años en Revista Mexicana de Seguros. (Op. Cit 15)

<sup>10</sup> Dr. Antonio Minzoni Consorte, “Crónicas de dos siglos del seguro en México”, (Op. Cit. pp. 6)

Pero, ¿Cómo podemos explicar el origen del seguro en México?

Antes del período colonial, se encuentran entre los mayas y entre los chichimecas, algunas situaciones que pueden considerarse como “cierta forma de seguro”, al hablarse de *indemnizaciones* y del *pago de deudas*.

“Así como en otros muchos lugares del mundo, el seguro en México, habría de nacer en el mar, en el puerto de Veracruz, ciudad que a fines del siglo XVIII gozaba de gran prosperidad comercial (ya que era de vital importancia para las relaciones comerciales con España).

“El complejo y glorioso proceso histórico por el cual atravesó México durante el siglo XIX, no podía ser favorable para la actividad aseguradora, la cual había dado un muy modesto inicio a finales del siglo anterior. Sin embargo, al empezar la segunda mitad del siglo XIX, el seguro, que en 1802 ofrecía otra importante señal de vida, dio inicio a su camino que lo llevaría a través del tiempo y de diferentes legislaciones.”<sup>11</sup>

El siglo XIX fue clave para la actividad aseguradora en el país, ya que se creó otra compañía (1802) y la aparición de diferentes códigos locales y disposiciones, pero en forma moderna quien reglamentó las operaciones de seguros fue la Ley de Seguros (1910).

Como se había mencionado anteriormente, existía una participación extranjera importante en los ramos como incendio, vida y otros, pero que a raíz de la mexicanización del seguro (1935), se contó con una industria completamente local y estuvo desarrollándola conforme lo pidieron las exigencias del país.

Es por ello, que se considera interesante mencionar algunas de las instituciones de seguros establecidas entre los años 1937 a 1954, pues muchas de ellas, hasta la fecha siguen participando en el mercado.

---

<sup>11</sup> IMESFAC, Inducción a la Actividad Aseguradora, op. Cit.10

### Cuadro 5.

#### Instituciones de seguros participantes en México 1937-1954

Año	Ramo	Institución	Actual
1937	Incendio	El Fénix de México, Cía de Seguros General Seguros Generales S.A	Absorbida por otra local
	Vida, R.C. Incendio	La Indo-Latino, Cía de Seguros S.A	Absorbida por Provincial S.A
	Todos los ramos	Aseguradora Mexicana S.A.	absorbida por Seguros Comercial América
	Marítimo, terrestre, Incendio y otros ramos	La Territorial S. A.	Cumbre Compañía de Seguros S.A
1940	Todos los ramos	Reaseguros Alianza S.A.	Liquidada
	Todos los ramos, menos vida	Pan American de México, Cía de Seguros sobre vida	Liquidada
	Todos los ramos, menos vida	La Peninsular, Cía de Seguros Generales S.A	La Peninsular Seguros S.A
	Incendio	Aseguradora de Occidente S.A	Seguros Comercial América, SA
	Seguros de daños	Monterrey, cía de Seguros sobre la Vida, S.A	Seguros Mty New York Life, S.A
1944	Todos los ramos	Aseguradora Cuauhtémoc, S.A	Allianz México, S.A
	Todos los ramos, menos vida	Seguros Progreso S.A	ACE Seguros
	Marítimo, terrestre, Incendio, Automóviles y otros ramos	Wood, Cía de Seguros Generales, S.A	Desaparecida
1950	Todos los ramos	Seguros Chapultepec, S.A	Zurich
	Incendio y vida	La Colonial, S.A	Ya no opera
	Incendio	Aseguradora del Norte, S.A.	Ya no opera
1954	Todos los ramos	Seguros Independencia, S.A.	AIG

FUENTE. CNSF

Durante los siguientes años hasta 1976, los hechos registrados repercutieron directa o indirectamente en el desarrollo del país, afectando aspectos financieros y por ende, en los seguros como parte muy importante de la economía del país.

Aquí ya se habla sobre leyes, reglamentos y decretos que regularon la actividad aseguradora y que más adelante se estudiará con más detalle.

Las compañías de seguros que empezaron su actividad después de 1954 fueron las siguientes:

**Cuadro 6.**  
Instituciones de seguros participantes en México  
1955-1981

<b>Año</b>	<b>Ramo</b>	<b>Institución</b>	<b>Actual</b>
<b>1955</b>	Incendio,daños	Cajeme, Sociedad Mutualista de Seguros Agrícolas e Incendio	
<b>1956</b>	Daños, menos crédito	Aseguradora Universal, S.A.	Hoy Seguros Santander Serfin, Grupo Financiero Santander Serfin
<b>1957</b>	Todos los ramos	Seguros México-Bancomer S. A	Antes Cosmos, hoy Seguros Inbursa, S.A
<b>1958</b>	Daños	Aseguradora Banpaís, S.A	Antes Aztlán, hoy ABA
<b>1964</b>	Operó en los seguros del mismo nombre	Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S.A	Liquidada (1990) y sustituida por AGROASEMEX
<b>1966</b>	Todos los ramos	Seguros México-Bancomer S. A	
<b>1976</b>	Crédito	Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A	Pool de compañías locales, Hoy Atradius Seguros de Crédito, S.A
<b>1981</b>	Todos los ramos	Aseguradora Obrera, S.A	Hoy Seguros Banorte Generali, S.A, Grupo Financiero Banorte.

FUENTE. CNSF, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Durante 1955, se promulgó el primer *Reglamento de Agentes de las Instituciones de Seguros*, que regulaba la actividad del vendedor de seguros y agentes generales y otras asociaciones que estarán relacionadas con la actividad aseguradora y que más adelante la retomaremos.

De igual forma en ese período, la industria aseguradora construyó seguros denominados “colectivos” sobre la base de planes temporales a uno, dos o tres años, y de esta manera se logró la incorporación a los seguros de masa también a las agrupaciones.

Es por ello que a lo largo del tiempo se notará que hay un intenso movimiento estructural del sector en cuanto a composición, nuevas leyes, asociaciones, etc que harán que el sector de los seguros en el país tenga una participación importante en la economía.

A continuación se harán algunas precisiones sobre los conceptos del seguro.

## **2.2 DEFINICIÓN DEL SEGURO**

### **2.2.1 ¿Qué es el SEGURO?**

La vida del hombre se encuentra inmersa en la incertidumbre, así, el hombre se enfrenta al riesgo desde el momento mismo de su nacimiento y se presenta en los momentos en que toma cada una de sus decisiones.

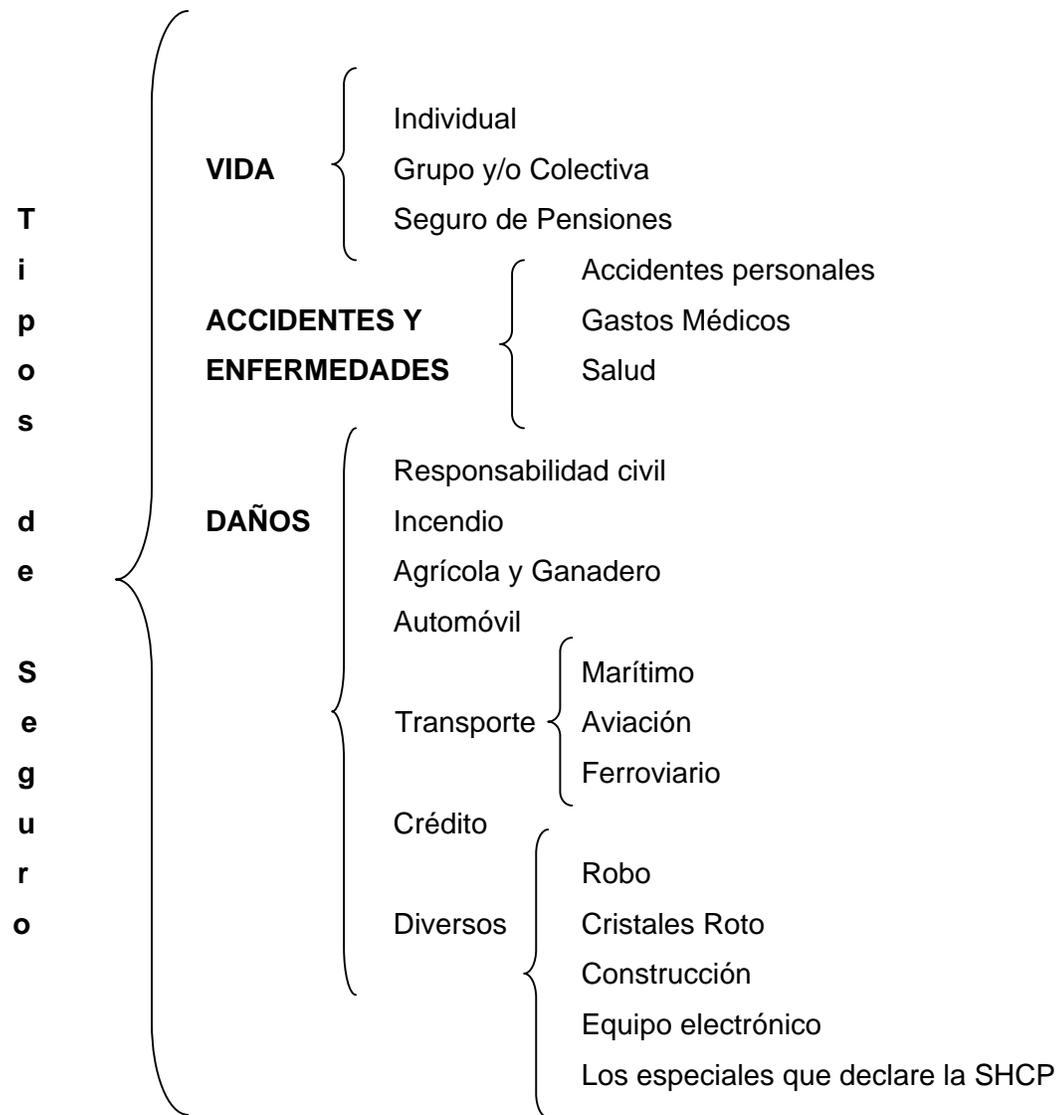
El concepto de seguro, existe desde hace miles de años. Desde tiempos remotos, las sociedades han establecido fondos comunes para ayudar a los desvalidos; estos fondos son los Sistemas de Ayuda Mutua.

El seguro surge como un tipo de financiamiento, mediante el cual no se traspa el peligro en sí, sino parte de sus efectos financieros, disminuyendo así las pérdidas que pudiera sufrir el asegurador en sus bienes o personas de suceder un incidente no planeado que trae consecuencias económicas negativas.

En otras palabras, es un servicio contractual por el cual una de las partes, el asegurador, se compromete a resarcir o indemnizar, a la otra (el asegurado), de las pérdidas o daños que pudiera sufrir por la ocurrencia de un hecho incierto; recibiendo el primero, como contraprestación, el pago de cierta suma de dinero conocida como prima.

## 2.2.2 Tipos de seguros

El sector asegurador en México comprende tres grandes rubros: vida, accidentes y enfermedades y daños, tal como se muestra en la siguiente figura y se explicarán a detalle.



## SEGURO DE VIDA:

Los Seguros de vida son todos aquellos seguros que cubren el riesgo que amenaza de algún modo a la vida humana.

Asimismo es el tipo de seguro en el que el pago por parte de la compañía de seguros de la suma asegurada del contrato, se hace depender del fallecimiento o sobrevivencia del asegurado en un momento determinado.

Existen dos tipos de seguro vida:

- a) **Seguros de vida individual:** es un contrato por virtud del cual el asegurador, por una cierta suma de dinero o prima proporcionada a la edad, salud, profesión y otras circunstancias de la persona cuya vida se asegura, se obliga a que si la persona muere dentro del período limitado en la póliza, el asegurador pague la suma específica en la póliza, de acuerdo con sus términos, a la persona en cuyo favor se concede la póliza.
- b) **Seguro de vida grupo:** es un contrato por virtud del cual el asegurado, por cierta suma de dinero o prima proporcionada a la edad, salud, profesión y otras circunstancias colectiva

## SEGURO DE ACCIDENTES Y ENFERMEDADES:

Los seguros de accidentes y enfermedades, son aquellos seguros que protegen de todos aquellos riesgos que afecten la integridad personal, salud o vigor vital del asegurado en caso de accidente y/o enfermedad.

- a) **Accidentes Personales,** Su objeto primordial es proteger al asegurado y a su familia del desequilibrio económico que podría causar un accidente en sus personas.
- b) **Gastos Médicos,** Son los seguros que cubren la lesión o incapacidad que afecte la integridad personal o la salud del asegurado, ocasionada por un accidente o enfermedad.

- c) **Salud**, es un contrato de seguro que tiene como objeto la prestación de servicios dirigidos a prevenir o restaurar la salud, a través de acciones que se realicen en beneficio del asegurado.

### SEGURO DE DAÑOS:

Los seguros de daños son aquellos seguros que protegen de todos aquellos riesgos que afecten a los bienes patrimoniales y se presentan en diferentes ramos, como:

- a) **Seguro contra incendio.** Es aquél que garantiza al asegurado el pago de una indemnización en caso de incendio de los bienes especificados en la póliza o la reparación o reposición de las piezas averiadas, y puede contemplar coberturas adicionales como pueden ser: responsabilidad civil, pérdidas de rentas, pérdidas de beneficios, gastos y daños.
- b) **Seguro de Responsabilidad civil.** La compañía aseguradora se compromete a indemnizar al asegurado del daño que pueda experimentar su patrimonio a consecuencia de la reclamación que le efectúe un tercero, por la responsabilidad en que haya podido incurrir, tanto el propio asegurado como aquellas personas que dependan civilmente del asegurado.
- c) **Seguro de Animales y Agrícola.** Tiene por objeto la cobertura de los riesgos que puedan afectar a las explotaciones agrícolas, ganaderas o forestales y sus principales modalidades son:
- Seguros de Ganado
  - Seguros de Incendio de cosechas
  - Seguros de Granizo
- d) **Seguro de Automóvil.** Es aquél seguro que tiene por objeto proteger el automóvil propiedad del asegurado contra riesgos como: choque, robo total, lesiones a ocupantes y daños a terceros en su persona y en sus bienes en caso de accidentes vehiculares. Normalmente estos seguros se manejan por paquetes,

los cuales incluyen diferentes coberturas que serán contratadas a voluntad del cliente.

e) **Seguro de Transporte.** La compañía de seguros se compromete al pago de determinadas indemnizaciones a consecuencia de los daños sobrevenidos durante el transporte de mercancías, Se divide en:

- Marítimo
- Aéreo
- Ferroviario

f) **Seguro de Crédito.** Tiene por objeto garantizar a una persona el pago de los créditos que tenga a su favor cuando se produzca la insolvencia de sus clientes deudores por créditos comerciales.

g) **Seguros Diversos.** Se divide en varias categorías,

- **Seguro de Robo,** La compañía de seguros se compromete a pagar los daños sufridos por la desaparición, destrucción o deterioro de los objetos a causa de robo, asalto o tentativas.
- **Seguro Cristales,** Éste garantiza al asegurado el pago de una indemnización o reposición en caso de rotura accidental de las lunas o cristales descritos en la póliza.
- **Seguro de Construcción,** Garantiza los daños que puedan sufrir los bienes integrantes de una obra ejecutada.
- **Seguro Electrónico,** Garantiza el seguro al equipo de procesamiento de datos descritos en el contrato.

h) **Los especiales que declare la SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público),** Cuando alguna clase de riesgo de los comprendidos en los ramos anteriores, adquiera una importancia tal que amerite considerarlo como ramo independiente, la SHCP, contando con la opinión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, podrán declarar esta clase de ramo especial.

En definitiva, se observaron las diferentes ramas en la cual está conformado el sector asegurador mexicano.

A pesar de la gran diversidad de seguros que se ofrecen actualmente, las aseguradoras están conscientes de que se enfrentan a un nuevo entorno de riesgo, como por ejemplo, el aumento en el número y severidad de los desastres naturales y actos terroristas, los costos de nuevas enfermedades o pandemias, aumento en la esperanza de vida, fraudes (mala fe del asegurado), por mencionar algunos y esto obliga a las instituciones a tomar mayores riesgos posiblemente haciéndolas un poco más vulnerables.

Este nuevo entorno ha obligado a las instituciones a ofrecer una atención más personalizada y de mayor calidad, por lo que las aseguradoras definen sus estrategias para poder mantenerse dentro del mercado por la amplia competencia y así satisfacer al consumidor quien ahora está más consciente de su riesgo, necesidades y valor añadido en prestaciones, servicios, etc.

Las aseguradoras saben que son más fructífera cuando tiene bien definido sus canales de distribución (Agentes y Corredores), y que actualmente se podría mencionar la existencia de otros medios, como la venta a través de bancos, cajas y la utilización de internet (normalmente como cotizadores antes de adquirir un producto).

Aún con todos estos cambios, la figura del mediador de seguros sigue manteniendo su importancia tradicional como distribuidor de seguros (aunque ha tenido que adaptarse a los cambios del mercado).

Lo anterior citado, nos hace reflexionar acerca de las obligaciones que tiene que seguir una empresa aseguradora de acuerdo a las leyes que rigen en México. Es por ello, que en el siguiente apartado se explicará brevemente el funcionamiento que llevan a cabo las compañías de seguros.

### **2.3 Funcionamiento de una aseguradora bajo los términos legales establecidos**

Como la mayoría de las organizaciones, una compañía aseguradora debe establecerse legalmente como un negocio antes de iniciar operaciones. Es decir, estas empresas deben constituirse bajo leyes y reglamentos que específicamente rigen una Actividad Aseguradora.

“Lo primero que se determina es si será una Sociedad Anónima o Mutualista, si se especializará en un tipo de seguro, o bien, si venderá todo tipo de seguros. Asimismo se toma en cuenta, los requerimientos mínimos financieros como el Capital Mínimo de Garantía y el porcentaje de la prima para la constitución de reservas técnicas y la forma de contabilizar sus cuentas, los directivos que deben existir para administrarla, la forma en que se deben estructurar sus pólizas, etc.”<sup>12</sup>

Ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público son dadas de alta, una vez que cumplen con los requerimientos necesarios y supervisadas por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, donde las compañías deben entregar sus estados de cuenta y operaciones mensuales o anuales a fin de que la información sea lo más clara posible ya así tener buen control.

El éxito de la Aseguradora y de la función general, depende principalmente de los siguientes factores:

1. Los corredores o agentes de seguros, promotores, venta directa o Banca-seguros, es decir, de los buenos canales de distribución que tenga.
2. De la venta
3. Costo del seguro (primas)
4. Servicios o beneficios que brinda (coberturas)

Todos tienen una relación significativa ya que el agente o corredor sirve a las compañías como intermediario en la venta de sus productos, el costo del seguro será clave para que el asegurado decida o no adquirir el seguro de acuerdo a los servicios y/o beneficios que esté incluido en el mismo.

---

<sup>12</sup> Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A.C O.p. pág 49.

## **2.4 MARCO LEGAL**

Para conocer el funcionamiento del sector asegurador en México, es importante destacar que está subordinado al Sistema Financiero Mexicano o de forma muy particular por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *SHCP*, la Comisión Nacional de Seguros y Crédito, *CNSF* y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, *CONDUSEF*.

### **2.4.1 Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)**

La SHCP, regula y supervisa a las instituciones del sistema financiero mediante varios organismos que depende de ella, a los cuales se les llama autoridades del sistema financiero. En pocas palabras su misión fundamental es “proponer, dirigir y controlar la política económica del Gobierno Federal en materia financiera, fiscal, de gasto, de ingresos y deuda pública, así como de estadísticas, geografía e información, con el propósito de consolidar un país con crecimiento económico de calidad, equitativo, incluyente y sostenido, que fortalezca el bienestar de los mexicanos.”<sup>13</sup>

### **2.4.2 Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)**

Fue promulgada bajo la presidencia del General Ávila Camacho la Comisión Nacional de Seguros, cuya función sería la de inspeccionar y vigilar las instituciones de seguros. Es un órgano desconcentrado de la SHCP “Secretaría de Hacienda y Crédito Público”.

“Actualmente su misión es supervisar de manera eficiente, que la operación de los sectores asegurador y afianzador se apege al marco normativo, preservando la solvencia y estabilidad financiera de las instituciones, para garantizar los intereses del público usuario, así como promover el sano desarrollo de estos sectores con el propósito de extender la cobertura de sus servicios a la mayor parte posible de la población.”<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> SHCP, Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

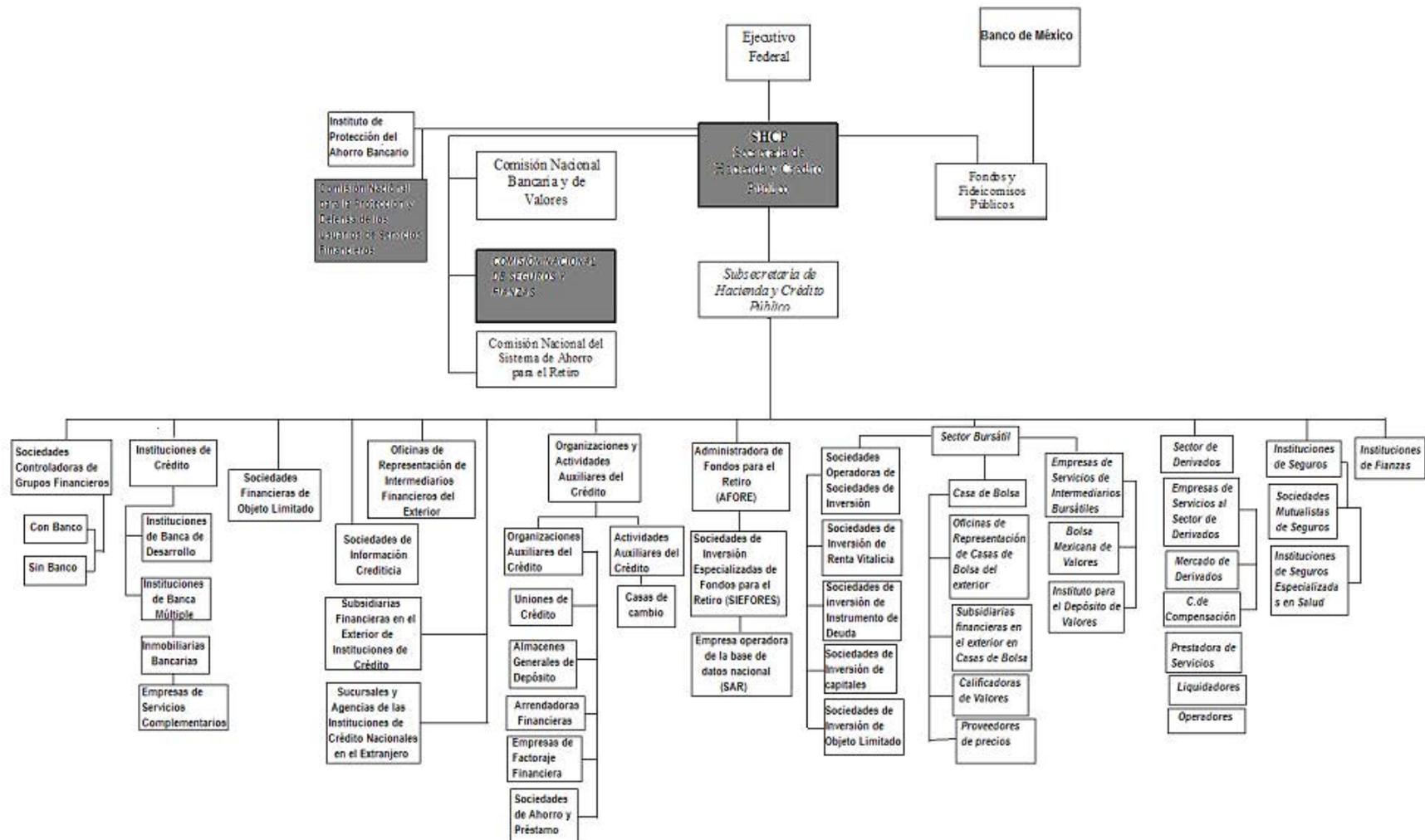
<sup>14</sup> CNSF, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, 2006.

### **2.4.3 Comisión Nacional para la Defensa y Protección del Usuario de Servicios Financieros (CONDUSEF)**

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, es un Organismo Público Descentralizado, cuyo objeto es promover, asesorar, proteger y defender los derechos e intereses de las personas que utilizan o contratan un producto o servicio financiero ofrecido por las Instituciones Financieras que operen dentro del territorio nacional, así como también crear y fomentar entre los usuarios una cultura adecuada respecto de las operaciones y servicios financieros.

Todo aquel usuario, entendido a éste como la persona que contrata, utiliza o que por cualquier otra causa tiene un derecho respecto de un producto o servicio ofrecido por algunas Instituciones Financieras debidamente autorizadas y clasificadas como instituciones de crédito, sociedades financieras de objeto limitado, sociedades de información crediticia, casas de bolsa, especialistas bursátiles, sociedades de inversión, almacenes generales de depósito, uniones de crédito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, sociedades de ahorro y préstamo, casas de cambio, instituciones de seguros, administradoras de fondos para el retiro, empresas operadoras de la base de datos nacional del sistema de ahorro para el retiro, y cualquiera otra sociedad que realice actividades análogas a las de las sociedades anteriormente mencionadas, que ofrezca un producto o servicio financiero.

## 2.4.4 Estructura del Sistema Financiero Mexicano<sup>15</sup>



<sup>15</sup> Sistema Financiero Mexicano.

Dada la importancia que ha cobrado el sector asegurador en México a lo largo del tiempo se han creado leyes para regular este sector. Tales como,

**Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas (LGISMS):** Que en su primer artículo establece la función y objeto de la misma: “La presente Ley es de interés público y tiene por objeto regular la organización y funcionamiento de las instituciones y sociedades mutualistas de seguros; las actividades y operaciones que las mismas podrán realizar; así como las de los agentes de seguros y demás personas relacionadas con la actividad aseguradora, en protección de los intereses del público usuario de los servicios correspondientes”<sup>16</sup> y cuya estructura está comprendida de la siguiente forma:

### CUADRO 7.

#### Estructura de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas

Títulos	Capítulos	Artículos
<b>TITULO PRELIMINAR</b> Disposiciones Generales	UNICO	1al 28
<b>TITULO PRIMERO</b> De las Instituciones de Seguros	I. De la organización. De las filiales de Instituciones financieras del exterior II. Del Funcionamiento III. Disposiciones generales IV. De las reaseguradoras	29 al 33 34 al 62 63 al 75 76 al 77
<b>TITULO SEGUNDO</b> De la Sociedades Mutualistas de Seguros	I. De la Organización II. De Funcionamiento	78 al 80 81al 94
<b>TITULO TERCERO</b> De la contabilidad, inspección y vigilancia	I. De la contabilidad II. De la inspección y vigilancia	95 al 105 106 al 118
<b>TITULO CUARTO</b> Del Concurso mercantil y de la liquidación Administrativa de las Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros	I. Del concurso Mercantil II. De la Liquidación Administrativa	119 al 125 126 al 131
<b>TITULO QUINTO</b> De las Facultades de las Autoridades, de los procedimientos y sanciones	I. De las facultades de las autoridades II. De los Procedimientos III. De las infracciones y delitos	132 al 134 135 al 137 138 al 147

Fuente. LGISMS.

<sup>16</sup> Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, Disposiciones Grales Cap. Único pp.1

**Ley sobre el Contrato de Seguros (LSCS)**, Esta ley establece las normas para la interpretación y adecuada aplicación del Contrato de Seguro. La estructura de esta Ley comprende:

**Cuadro 8.**

Estructura de la Ley sobre el Contrato de Seguros

<b>Titulos</b>	<b>Capítulos</b>	<b>Artículos</b>
<b>PRIMERO</b> <i>Disposiciones Generales</i>	I. Celebración del Contrato II. La póliza III. Del riesgo y la realización del siniestro IV. Prescripción	1 al 18 19 al 30 45 al 80 81 al 84
<b>SEGUNDO</b> <i>Contrato de Seguro contra los Daños</i>	I. Disposiciones Generales  II. Seguro de Incendio III. Seguro de provechos esperados y de ganados IV. Seguro de Transporte T. V. Seguro contra la Responsabilidad	85 al 121  122 al 128 129 al 137 138 al 144 145 al 150
<b>TERCERO</b> <i>Disposiciones Especiales del Contrato de Seguro sobre las Personas</i>	Unico	151 al 192
<b>CUARTO</b> <i>Disposiciones Finales</i>	Unico	193 al 196

FUENTE. Ley sobre el Contrato de Seguros (LSCS)

**Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas (RASf)**; Este reglamento regula la actividad de los intermediarios de seguros y fianzas conocidos como agentes, de tal manera que establece los derechos y obligaciones de éstos, así como las sanciones de las que pueden ser objeto debido al desacato a lo establecido en dicho reglamento.

**2.4.5 Antecedentes de las leyes en México**

A lo largo de este Capítulo II, se habló sobre el seguro marítimo, que aún sin reglamentación, fue la primera actividad en la que se desarrolló el seguro (1347).

En el caso particular de México, la *Enciclopedia Yucatanense*, registra algo que puede tener relación con un seguro para garantizar el pago de una deuda, que en sí para los mayas el crédito era el aspecto más notable de las operaciones mercantiles.

Durante el siglo XIX varios acontecimientos históricos en México, marcaron acontecimientos significativos para el “seguro”, tanto el establecimiento de instituciones, como la primera Ley del Seguro, aunque en periodos intermedios, ya se habían registrado códigos locales y disposiciones.

Asimismo, se empieza a hablar de sanciones o amonestaciones a una institución de seguros por infracciones o anomalías en el desempeño de sus actividades.

A continuación se presenta una breve cronología de la evolución que han sufrido las leyes que han regido al seguro.

### Cuadro 9.

#### Evolución de las leyes que rigen los seguros en México

Año	Acontecimientos
1910	La Segunda Ley se promulgó durante el gobierno de Porfirio Díaz, que fue la " <i>Ley Relativa de la Organización de las Compañías de Seguros sobre la Vida</i> ", el cual regulaba por primera vez de forma moderna el seguro de vida en México.
1926	Se reformó la ley de seguros, a fin de abarcar toda la actividad aseguradora. Apareció la " <i>Ley General de Sociedades de Seguros</i> ", la cual constituyó el documento legal y completo que regulaba los seguros en todos los ramos en los que una institución de seguros pudiera operar.
	La ley establecía el alcance de los distintos ramos de seguros: vida, accidente y enfermedades, incendios, riesgos marítimos y transporte, automóviles, cristales calderas y responsabilidad civil. Las instituciones de seguros podían operar solamente en los ramos que les hayan sido autorizados.
1935	La <i>Ley General de Instituciones de Seguros</i> (hoy la LGISMS " <i>Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros</i> ") y la <i>Ley del Contrato de Seguros</i> (la cual mexicanizaron los seguros), significaron un cambio radical de la legislación de esta actividad hasta nuestros días, procurando una mejor sistematización y ampliando y adicionando otras disposiciones nuevas.
	Se define por primera vez en la LGISMS y de forma muy clara lo que debe entenderse por coaseguro, reaseguro y contraseguro.

	Se reformó la ley de seguros, a fin de abarcar toda la actividad aseguradora. Apareció la " <i>Ley General de Sociedades de Seguros</i> ", la cual constituyó el documento legal y completo que regulaba los seguros en todos los ramos en los que una institución de seguros estuviera autorizada para operar.
<b>1943</b>	La <i>Ley del Seguro Social</i> fue publicada en el Diario Oficial de la Federación y cuya organización de carácter nacional no era regida por las mismas disposiciones legales de los seguros privados.
<b>1946</b>	Se fundó la Comisión Nacional de Seguros, donde su función principal es la inspección y vigilancia de las instituciones de seguros.
<b>1955</b>	Se promulgó el primer Reglamento de Agentes de las Instituciones de Seguros, el cual regula la actividad del vendedor de seguros y de los agentes generales.
<b>1970</b>	Se promulgó un decreto en el Diario Oficial, por medio del cual se unificaron las dos comisiones existentes, la Bancaria y la de Seguros.
<b>1990</b>	A partir de la nueva Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, la antigua CNBS se escinde en Comisión Nacional Bancaria (CNB), para atender a las necesidades de las instituciones bancarias, y en Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), ésta última como órgano desconcentrado de la SHCP.
	Se realizaron modificaciones a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, la cual se permitió la integración de capital extranjero al local, dentro de ciertos límites.
<b>1993</b>	Se presenta el Nuevo Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas donde se reconfirma principios fundamentales y facultades de los agentes.
<b>1999</b>	Un documento de la SHCP-CNSF establece cuales son las calificadoras Internacionales, cuya calificación se aceptará para las fines del Registro de Reaseguradora Extranjeras, dichas calificadoras son: A.M Best, Duff & Phelps, Moodys y Standard & Poors.
<b>2004</b>	La SHCP emitió un documento reformando la Ley de Instituciones de Crédito; en lo referente a los seguros se instruye a las instituciones de seguros tener el adecuado conocimiento de sus clientes y usuarios. La CNSF informa que las instituciones de seguros tendrán la obligación de registrar ante la misma, la nota técnica y documentación contractual correspondientes a los productos que pretenden ofrecer al público, etc.

Fuente. IMESFAC. Inducción a la Actividad Aseguradora. 2005

Es así como la actividad aseguradora en México, desde siempre ha estado regulada y vigilada por diversos organismos, que si bien, buscan proteger tanto al asegurado como al asegurador, también hacen que funcione el sector asegurador de acuerdo a normas y políticas internas. Pese a la existencia de la regulación en el sector asegurador se han incrementado las actividades ilícitas en el país y los seguros no son una excepción. El constante florecimiento del "mercado negro", hace pensar que tal vez aún no se tienen o no se han aplicado medidas legales para el combate efectivo a esa actividad ilegal de seguros.

## **CAPÍTULO III**

### **INTRODUCCIÓN**

#### **PANORAMA DEL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO**

*El Capítulo III tiene la finalidad de mostrar el comportamiento del sector asegurador mexicano durante la década 1990-2005, identificando los principales cambios y reformas que experimentó la industria del seguro a lo largo de este período.*

*Para ello se analizará la evolución de la estructura del sector asegurador en dos períodos de 1990-1999 y de 2000-2005, haciendo énfasis en el número de empresas que lo integran, aquellas que se encuentran incorporadas a grupos financieros y en sí los cambios que ha sufrido este sector a lo largo del tiempo.*

## **CAPITULO III**

### **PANORAMA DEL SECTOR ASEGURADOR MEXICANO**

#### **3.1 Panorámica del sector**

3.1.1 Período 1990-1999

3.1.2 Período 2000-2005

#### **3.2 El crecimiento de los seguros en México**

3.2.1 Período 1990-1999

3.2.1.1 Participación por operación en el crecimiento

3.2.2 Período 2000-2005

3.2.2.1 Participación por operación en el crecimiento

#### **3.3 Los seguros ilegales y su funcionamiento en México**

#### **3.4 Comparación entre los seguros legales y los seguros ilegales**

### **3.1 PANORÁMICA DEL SECTOR**

La actividad aseguradora en México, por los años ochenta y todavía parte de los noventa, se describía como “sobre-regulada”, era más difícil que se incurriera en delitos como el fraude u otro, ya que las condiciones y operativa en general para adquirir un seguro (cual fuese), era totalmente igual para todas las instituciones que participan en el mercado.

A partir de 1990, año en que se otorgó la autorización del Gobierno Federal para la constitución de Grupos Financieros, se ha constatado una clara tendencia hacia la integración de los distintos servicios prestados por los diversos intermediarios que participan en la industria de los servicios financieros.

El sector se ha insertado plenamente en este proceso con el objeto de fortalecer la posición de las instituciones de seguros en el mercado, así como elevar su capacidad competitiva al aprovechar la sinergia de pertenecer a un grupo financiero.

La apertura del sector asegurador no solamente privilegió una mejora sustancial en las condiciones de entrada a la inversión extranjera, sino, también favoreció una estructura más abierta del sector, permitiendo la participación en el mercado de nuevas compañías.

Por consiguiente, este sector, está cambiando rápidamente condicionado por factores tales como tecnología, nuevos riesgos, nuevas necesidades del consumidor y otros aspectos relevantes. Este nuevo entorno obliga a las instituciones de seguros a tomar mejores decisiones, cambiar sus modelos y estrategias para enfrentar estos retos, que si bien, no sólo deben batallar con ellos, sino, con la participación de aquellas aseguradoras que pueden o no ofrecer lo mismo, y que su participación de alguna u otra manera las afecta, aún sabiendo que operan de manera ilícita.

Como parte de este estudio, a continuación se presentará un análisis del comportamiento del sector asegurador en el período de estudio 1990-2005.

### 3.1.1 Periodo 1990-1999

La globalización ha provocado desde finales de la década importantes cambios estructurales en los mercados financieros. México ha dirigido sus políticas hacia modelos orientados al mercado y el sector asegurador no está exento de ello, basta observar cambios significativos generados por la liberalización y desregulación en esta área.

Aún en 1990 la actividad se consideraba como un mercado sobre-regulado, ya que los precios y las condiciones para adquirir un seguro eran totalmente iguales para las compañías y las tarifas estaban regidas por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

Bajo esta perspectiva ya a finales de 1990 y hasta 1993, se inició un proceso de reformas en la *Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, LGISMS*, donde se destacó lo siguiente:

- ✓ Se autorizó de nuevo la participación de instituciones extranjeras, esto con la finalidad de promover una mayor eficiencia en el sector.
- ✓ Se eliminaron barreras a la entrada, induciendo a una sana competencia entre las aseguradoras.
- ✓ Se instrumentó un margen de solvencia con el fin de fortalecer la posición financiera de las compañías de seguros.
- ✓ Se creó la CNSF, con el único fin de fortalecer la supervisión entre las instituciones

Asimismo, se puede observar en el Cuadro 10, el número de compañías que integraban dicho sector, en el periodo de 1990-1999:

### Cuadro 10.

#### Estructura del sector asegurador mexicano

*Número de compañías que integran el Sector Asegurador Mexicano (1990-1999)*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Nacionales	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2
Privadas	36	36	36	38	41	49	54	62	60	60
Mutualistas	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3
Reaseguradoras	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>43</b>	<b>43</b>	<b>44</b>	<b>48</b>	<b>56</b>	<b>61</b>	<b>70</b>	<b>68</b>	<b>68</b>
Filiales	0	0	0	0	1	13	18	23	25	27
Grupos Financieros	N.D	5	7	10	14	13	14	16	18	17

N.D. No disponible

Fuente. CNSF

Es así, como en 1990, el número de compañías que integraban el sector era de 43. Sin embargo, no fue sino hasta 1994, dado el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos de Norte América y Canadá, que se da una entrada importante al número de compañías y también como efecto del nuevo sistema de pensiones en 1997.

Considerando la difícil situación por la cual transitó el país durante 1995, como consecuencia de la brusca devaluación de la moneda a fines de 1994, el país se vio envuelto en un proceso no satisfactorio para los mercados, sin embargo el comportamiento del sector asegurador mexicano fue una excepción, pues uno se puede dar cuenta en el número de aseguradoras en ese año que fue de 56, cifra que fue incrementándose hasta ubicarse en 68 al final de 1999.

La inversión extranjera directa (dado el TLC), fue otro factor que repercutió en la actividad aseguradora, a través de la figura de empresa filial de una institución de seguros del exterior, pero la participación que tenían las empresas extranjeras tenía que ser menor al 49%.

En el Cuadro 10, de igual forma, se observa que el número de filiales de instituciones financieras del exterior autorizadas, se ha incrementado, partiendo de 13 instituciones con

capital total o mayoritariamente extranjero en 1995, hasta alcanzar una cifra de 27 al cierre de 1999.

En cuanto a Grupos Financieros, a partir de la autorización otorgada por el Gobierno Federal para la constitución de éstos, varias instituciones aseguradoras se integraron a ésta forma con el objetivo de fortalecer su posición en el mercado y también elevar su capacidad competitiva. En el Cuadro 11, se presenta las instituciones que a lo largo del período se fueron incorporando a empresas extranjeras, un ejemplo fue en el año de 1994, cuando 14 instituciones se habían integrado a grupos financieros y al cierre de 1999 ya se contaba con 15.

**Cuadro 11.**

Compañías aseguradoras integradas a Grupos Financieros (1990-1999)<sup>7</sup>

Aseguradora	Grupo Financiero	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Aseguradora Atlántico, S.A</b>	GBM Atlántico	-	-	-	G.F.	G.F.	G.F	G.F	G.F	G.F
<b>Aseguradora Interacciones S.A.</b>	Interacciones	-	-	G.F.	G.F.	G.F.	G.F	G.F	G.F	G.F
<b>HSBC Seguros S.A de C.V</b>	HSBC	-	-	-	-	-	G.F	G.F	G.F	G.F
<b>Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.</b>	BBVA Bancomer	-	-	-	-	-	G.F	G.F	G.F	G.F
<b>Seguros Comercial América S.A. de C.V</b>	Asemex Banpaís	-	-	G.F.	G.F.	G.F.	-	-	-	-
<b>Seguros Inbursa S.A.</b>	Inbursa	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F	G.F	G.F	G.F
<b>Seguros Monterrey New York Life S.A de C.V</b>	Bancomer	-	-	-	-	-	G.F	G.F	G.F	G.F

GF. Forma parte de Grupo Financiero

Fuente. CNSF.

<sup>7</sup> Para una información detallada del total de aseguradoras integradas a Grupos Financieros, consultar el ANEXO.

### 3.1.2 Período 2000-2005

El sector ha presentado diversos cambios en su estructura, de ello se pudo notar en el período comprendido entre 1990 a 1999. Sin embargo, los siguientes años no fue la excepción para el crecimiento del mismo.

En el 2000, el sector asegurador contó con 70 empresas, 2 eran instituciones nacionales, 62 eran instituciones privadas, 3 constituidas como sociedades mutualistas de seguros y 3 reaseguradoras. El total de instituciones filiales de compañías extranjeras fue de 33 y 13 integradas a Grupos Financieros.

#### Cuadro 12.

Estructura del sector asegurador mexicano

*Número de compañías que integran el Sector Asegurador Mexicano (2000-2005)*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Nacionales	2	2	1	1	1	1
Privadas	62	63	75	80	83	82
Mutualistas	3	2	2	1	1	1
Reaseguradoras	3	3	3	3	2	2
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>81</b>	<b>85</b>	<b>87</b>	<b>86</b>
Filiales	33	33	40	40	45	46
Grupos Financieros	15	14	15	14	13	13

Fuente. CNSF

Al finalizar el 2003, el número de empresas incrementó hasta llegar a 85, de las cuales 1 era institución nacional, 80 privadas, 1 constituida como sociedad mutualista de seguros y 3 reaseguradoras.

Las instituciones afiliadas sumaron 40 y las integradas a Grupos Financieros fueron 14.

### Cuadro 13.

Compañías aseguradoras integradas a Grupos Financieros (2000-2005)<sup>8</sup>

Aseguradora	Grupo Financiero	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Aseguradora Atlántico, S.A	GBM Atlántico	G.F	G.F	G.F	-	-	-
Aseguradora Interacciones S.A.	Interacciones	G.F	G.F	G.F	G.F.	G.F.	G.F
HSBC Seguros S.A de C.V	HSBC	G.F	G.F	G.F	G.F.	G.F.	G.F
Pensiones BBVA Bancomer S,A de C.V	BBVA Bancomer	G.F	G.F	G.F	G.F.	G.F.	G.F
Seguros Comercial América S.A. de C.V	Asemex Banpaís	-	-	-	-	-	-
Seguros Inbursa S.A.	Inbursa	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F
Seguros Monterrey New York Life S.A de C.V	Bancomer	-	-	-	-	-	-

G.F. Forma parte de Grupo Financiero

Fuente. CNSF

Al finalizar el cuarto trimestre de 2005, el sector asegurador estaba conformado por 86 instituciones, de las cuales, 1 era institución nacional, 1 mutualista de seguros, y las restantes eran instituciones privadas.

En el Cuadro 13 se puede observar la integración de las instituciones de seguros a Grupos Financieros.

<sup>8</sup> Para una información detallada del total de aseguradoras integradas a Grupos Financieros, consultar el ANEXO.

## **3.2 CRECIMIENTO DE LOS SEGUROS EN MÉXICO**

Para el análisis de este apartado se consideró relevante basarse en uno de los indicadores económicos más importantes que es el Producto Interno Bruto de México, PIB, que a su vez junto con las Primas Directas emitidas, PD, se puede analizar con detalle la participación de este sector dentro de la economía nacional y las variantes existentes a lo largo del tiempo, 1990-1999 y 2000-2005. Cabe señalar que la separación de estos períodos (como en el apartado 3.1.1) es con fines prácticos.

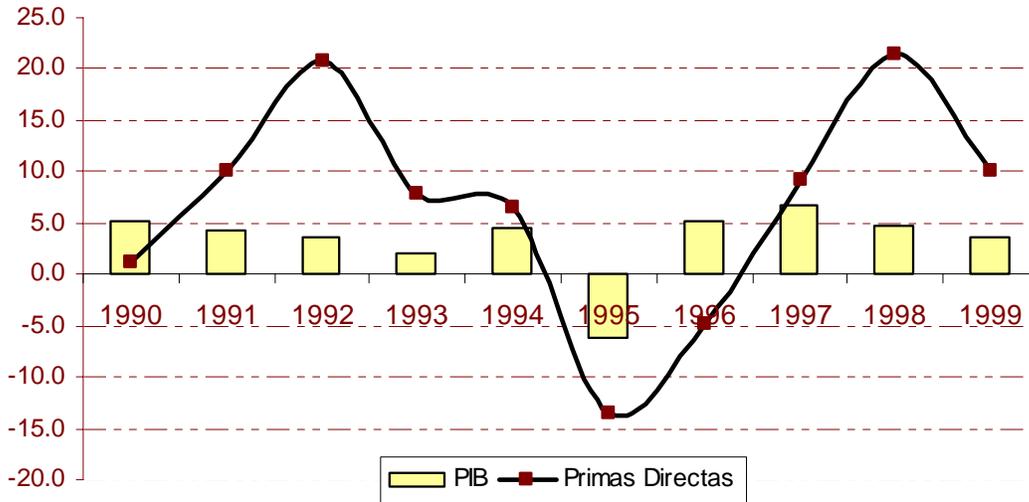
### **3.2.1 Período 1990-1999**

Durante este período, el sector asegurador demostró elevadas tasas de crecimiento durante 1990 a 1994. Asimismo existe un crecimiento económico sostenible que favorece ese comportamiento. Incluso los seguros crecen por encima de la economía. Pero no fue el caso para el año 1995, que como resultado de la crisis a finales de 1994, se contrae la demanda de seguros, dando lugar a una contracción real de la emisión de primas directas. Se observó una caída en términos reales de 13.5% y 4.9% durante 1995 y 1996 respectivamente.

Durante 1997 y 1999, existe una etapa de recuperación. Se presentan crecimientos superiores al Producto Interno Bruto (1997). Posiblemente esta recuperación fue debido a lo que se implantó del nuevo Sistema de Pensiones y al crecimiento en términos reales mostrados en los seguros de vida, accidentes y enfermedades.

Gráfica 9.

**Primas Directas y PIB, 1990-1999**  
(Crecimiento real)



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Primas Directas	1.2%	10.0%	20.8%	7.8%	6.4%	-13.5%	-4.9%	9.2%	21.5%	10.0%
PIB	5.1%	4.2%	3.6%	2.0%	4.5%	-6.2%	5.1%	6.8%	4.8%	3.7%

FUENTE. CNSF y Banco de México.

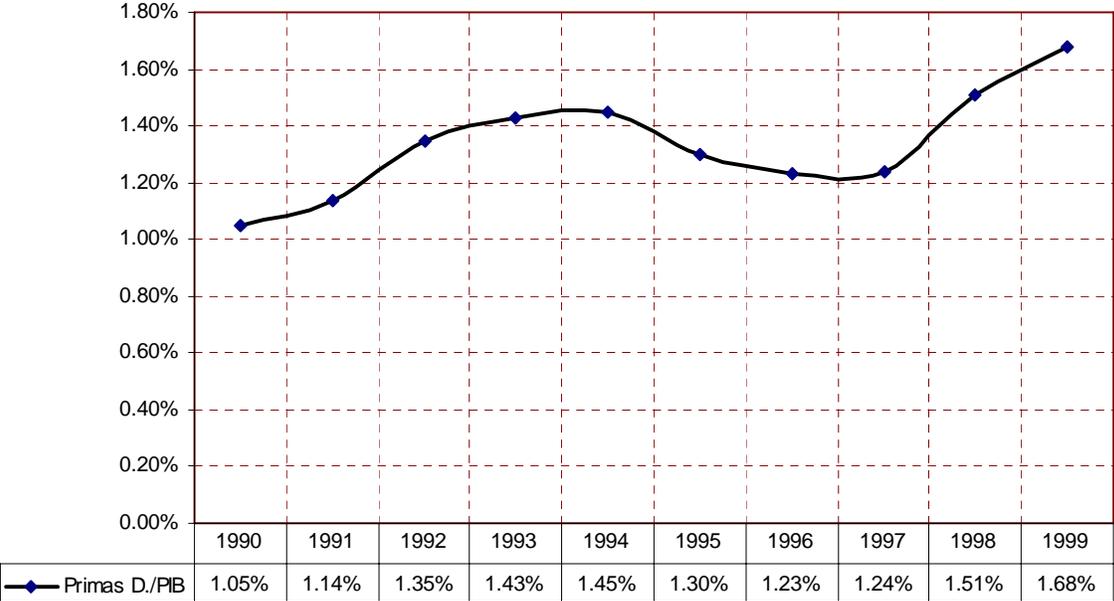
Ahora bien, para analizar la penetración que tuvo el sector asegurador en la economía mexicana durante éste período se optó por la medición de las Primas Directas con respecto al Producto Interno Bruto.

En la Gráfica 10, se puede identificar que la penetración del sector aumentó durante 1990 y 1994. Sin embargo, la crisis ocasionó que el sector presentara una contracción en términos reales y esto afectó en la penetración del seguro en la economía, la cual llegó hasta 1.23% en 1996.

A partir de 1997 el sector mostró una recuperación influenciada por los seguros de vida, accidentes y enfermedades, automóviles y la puesta en marcha de pensiones derivados de las leyes de seguridad social. Para 1999 representó el 1.68%, la participación más alta del período.

**Gráfica 10.**

**PRIMAS DIRECTAS/PIB 1990-1999  
(Porcentajes)**



Fuente. INEGI y CNSF

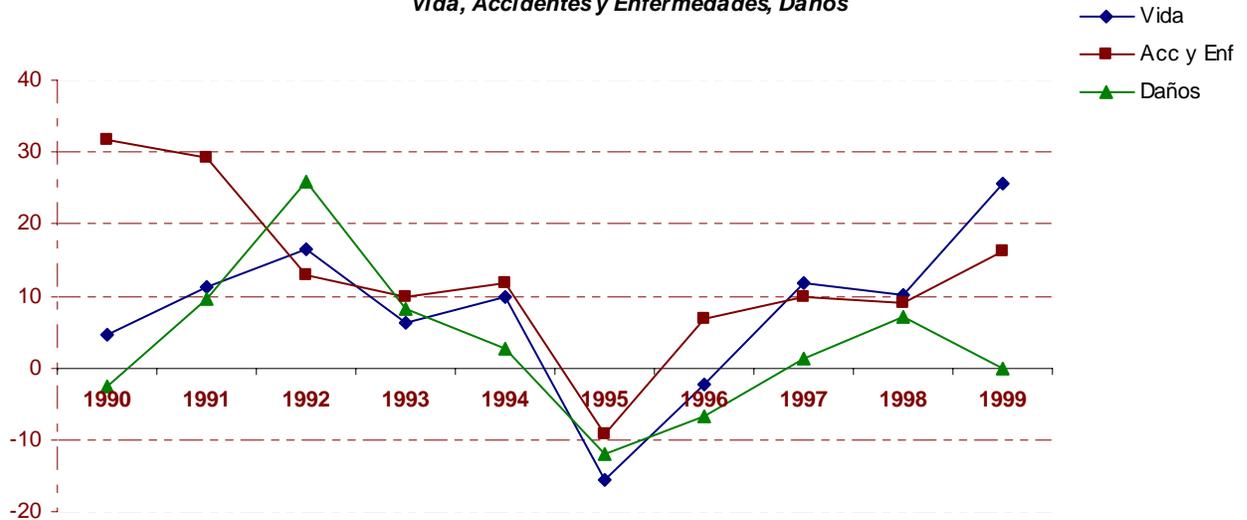
**3.2.1.1 Participación por operación en el crecimiento**

Tanto la operación de vida, accidentes y enfermedades al igual que daños, influyen en el crecimiento o decremento del sector asegurador. Es así como en la Gráfica 11, se presentan los cambios en cada ramo durante el período 1990-1999.

**Gráfica 11.**

**Participación por operación % (1990-1999)**

*Vida, Accidentes y Enfermedades, Daños*



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	PROMEDIO
Vida	4.6%	11.3%	16.5%	6.2%	9.9%	-15.7%	-2.3%	11.7%	10.1%	25.5%	7.8%
Acc y Enf	31.7%	29.3%	13%	9.9%	11.7%	-9.1%	6.8%	9.8%	9.1%	16.1%	12.8%
Daños	-2.7%	9.7%	25.8%	8.3%	2.7%	-12.1%	-6.6%	1.4%	7.2%	0	3.4%

Fuente. CNSF y Banco de México.

La operación de vida reporta un crecimiento real durante 1990 hasta 1992. Aunque posteriormente se observa una caída durante 1995 y 1996 como consecuencia de la crisis experimentada en esos años. A partir de 1997, la operación de vida presentó una recuperación considerable ya que hasta 1999 alcanzó un crecimiento real de 25.5%, el cual es el mayor crecimiento registrado de la década.

Es decir, el crecimiento promedio en “vida” fue de 7.8%, por debajo de la operación de accidentes y enfermedades, pero superior al de “daños”.

Ahora bien, con respecto a la operación de accidentes y enfermedades, hubo un crecimiento promedio anual de 12.8% real. A comparación de vida y daños, es el que presentó mayores incrementos a pesar del suceso de 1995. La recuperación fue más rápida que los otros dos mencionados, presentando el 6.8% hasta llegar a 16.1% real.

La operación de daños, representó un crecimiento promedio anual de 3.4% real. Si bien, se puede observar que esta operación es la que menor crecimiento presenta. Una vez más, se hace presente la crisis de 1995 y 1996, con decrementos de -12.1% y -6.6% respectivamente. Posteriormente mejoró la situación para 1997. En 1999 no se presentó ningún cambio, es decir, representó “cero crecimiento”.

### **3.2.2 Período 2000-2005**

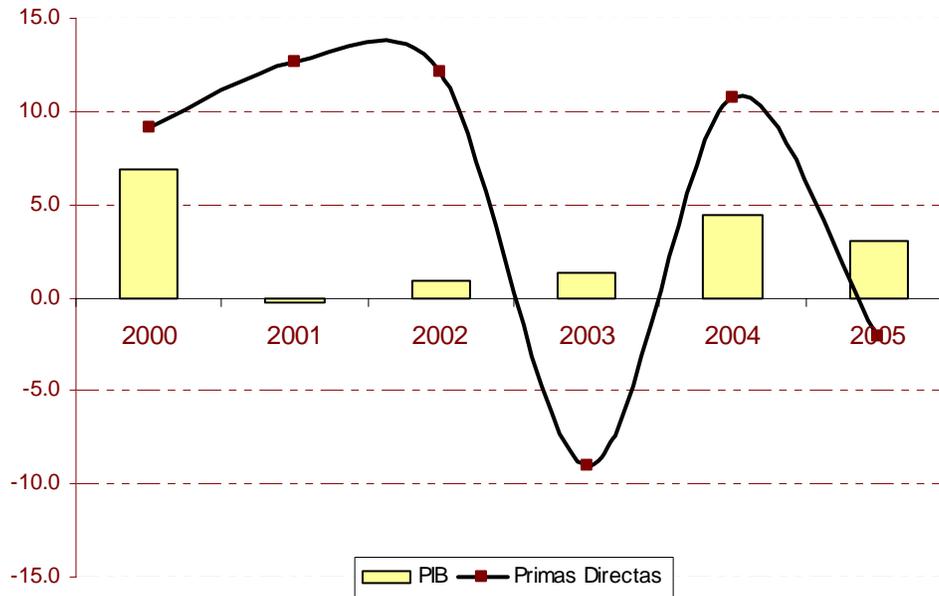
En particular, este período comparado con el anterior, presentó más o menos tasas de crecimiento elevadas. De ello podemos constatar en la Gráfica 12, el crecimiento de las primas directas que alcanzó el 9.1% al cierre de 2000, en el 2001 a pesar del decremento en la economía mexicana, el crecimiento de las primas directas superaron el registro anterior alcanzando un 12.1%.

Para el cierre de 2003, el comportamiento de la prima directa representó un decremento del 9.0%, esto en gran medida por la pérdida de dinamismo que experimentaron los seguros de vida y seguramente a los seguros de pensiones derivados de la Ley de la Seguridad Social.

Posteriormente para 2004, las primas directas crecieron favorablemente, alcanzando el 10.7% real. Cosa contraria con el siguiente período, 2005, debido a la contracción de las primas directas en -2.1%, como resultado del comportamiento en los seguros de vida y daños.

**Gráfica 12.**

**Primas Directas y PIB, 2000-2005  
(Crecimiento real %)**



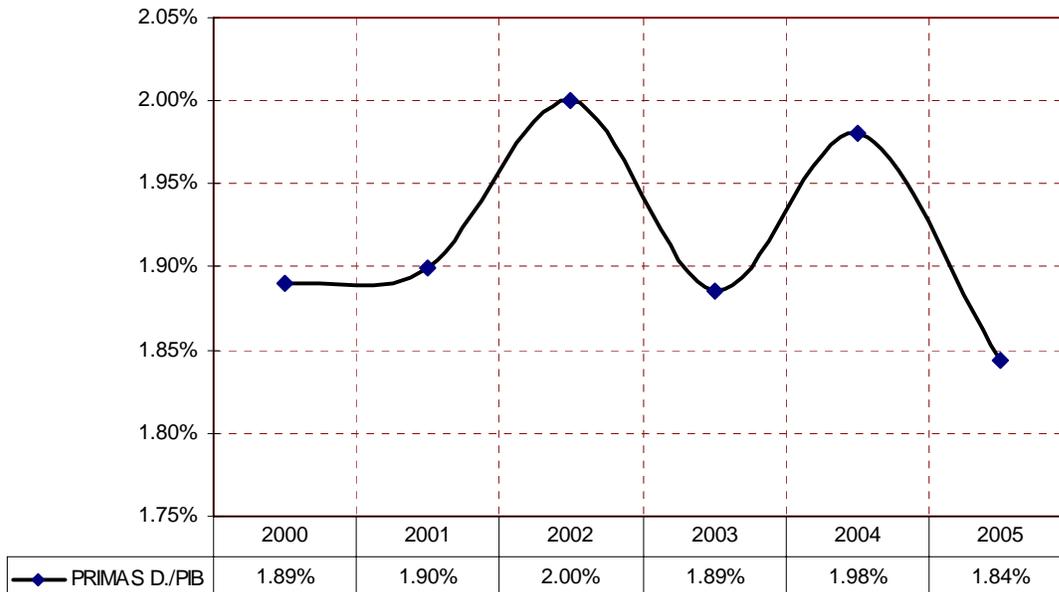
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Primas Directas	9.1%	12.7%	12.1%	-9.0%	10.7%	-2.1%
PIB	6.9%	-0.3%	0.9%	1.3%	4.4%	3.0%

Fuente. CNSF y Banco de México.

Por su parte, en la Gráfica 13, presenta el índice de penetración durante el período comprendido entre 2000-2005, donde se observa que la cifra más sobresaliente fue la del 2002, con un 2.0% (valor máximo histórico), originado por el comportamiento que presentó los seguros de vida.

Gráfica 13.

**PRIMAS DIRECTAS/PIB 2000-2005  
(Porcentajes)**



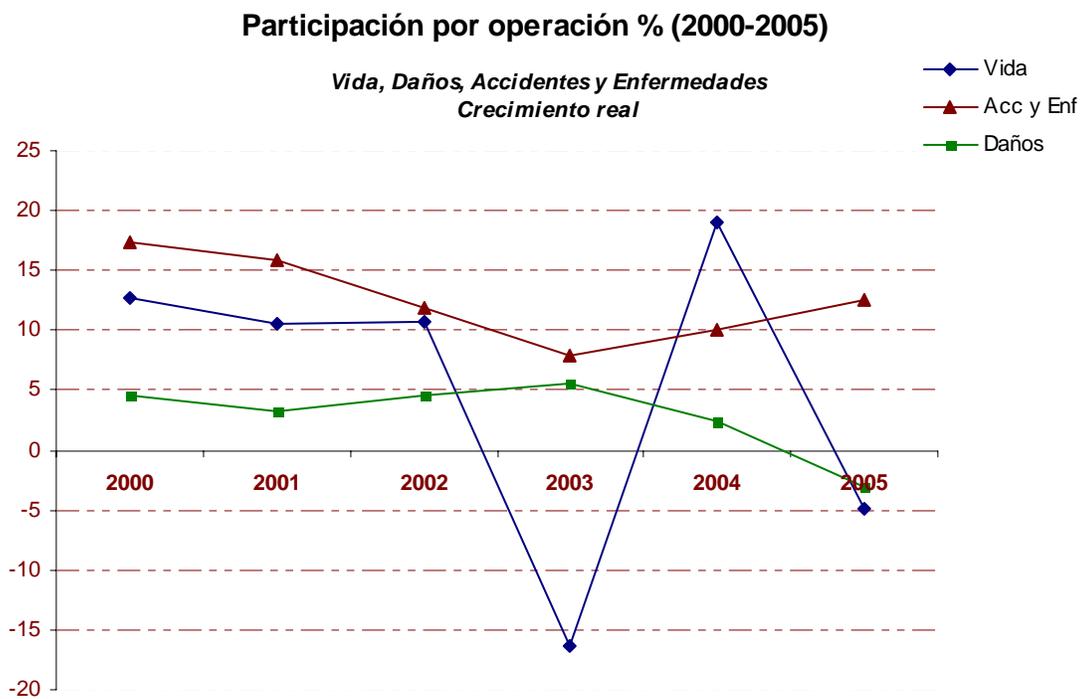
FUENTE. INEGI y CNSF

Para el cierre del 2004, el índice de penetración alcanzó un valor de 1.98%, esto refleja que el sector retomó su dinamismo en cada unas de las operaciones, aún más en el ramo de vida. Sin embargo, esto no duró mucho, ya que para el siguiente año, 2005, el índice de penetración se ubicó en 1.84%, esta contracción se suscitó por la operación de vida y daños (en los ramos de incendio, agrícola principalmente), unas de las causas del decremento mostrado en la operación de vida, probablemente fue por la contribución en sentido negativo de Seguros Banamex y Seguros Inbursa en el sector asegurador.

### 3.2.2.1 Participación por operación en el crecimiento

Para entender con Profundidad la causa por la que la penetración de los seguros en la economía no fue la deseada, en la Gráfica 14, se puede observar que en el año 2000, el favorable desempeño del sector se explica en gran medida por el crecimiento en términos reales que presentaron los seguros de personas, en particular las operaciones de vida, accidentes y enfermedades, con un crecimiento real de 12.7% y 17.4% respectivamente.

Gráfica 14.



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROMEDIO
Vida	12.7%	10.6%	10.8%	-16.4%	19%	-4.9%	5.3%
Acc y Enf	17.4%	15.9%	11.8%	7.9%	10%	12.6%	12.6%
Daños	4.5%	3.3%	4.6%	5.5%	2.5%	-3%	2.9%

Fuente. CNSF y Banco de México.

Durante el 2002, la operación de Vida se mantuvo relativamente estable. La participación de las cinco empresas más grandes del mercado<sup>9</sup>. Sin embargo, durante el año siguiente, 2003, hubo un decremento del 16.4%, en la misma operación de vida, esto provocado por el comportamiento que obtuvo Seguros Inbursa en esa operación.

Las operaciones de daños y accidentes y enfermedades no tuvieron crecimientos significativos, en ese año, posiblemente fue por la baja participación de las principales aseguradoras que intervienen en el mercado.

Por el contrario, en el 2004, tanto los seguros de vida, como los seguros de accidentes y enfermedades tuvieron un crecimiento real del 19% y 10% respectivamente, que en gran parte la aseguradora que ayudó a este comportamiento fue Seguros Banamex, por la comercialización de ciertos productos y servicios que ofrecía. Los seguros de Daños representó el 2.5%<sup>10</sup>.

Durante el 2005, las operaciones de vida y daños<sup>11</sup>, se comportaron de manera negativa, -4.9% y -3% respectivamente. Sin embargo la operación de accidentes y enfermedades contribuyó de manera positiva alcanzando así un crecimiento real del 12.6%

Es así como la operación de daños representó un crecimiento promedio anual de 2.9% real, muy por debajo del análisis realizado en el período de 1990-1999, cuyo crecimiento promedio fue de 3.4%.

Por su lado la operación de vida, representó un crecimiento promedio anual de 5.3%, que igualmente es bajo con respecto al anterior (7.8%).

Y finalmente la operación de accidentes y enfermedades tuvo un crecimiento promedio anual de 12.6%, si bien, fue la de mayor crecimiento en el período 2000-2005.

---

<sup>9</sup> Las compañías que lo integraron en ese período fueron: Hidalgo, Inbursa, GNP, Comercial América y Génesis.

<sup>10</sup> El crecimiento fue en la mayoría de sus ramos (con excepción de los ramos de Terremoto, Incendio, Marítimo y Transportes que registraron en ese período decrementos en términos reales).

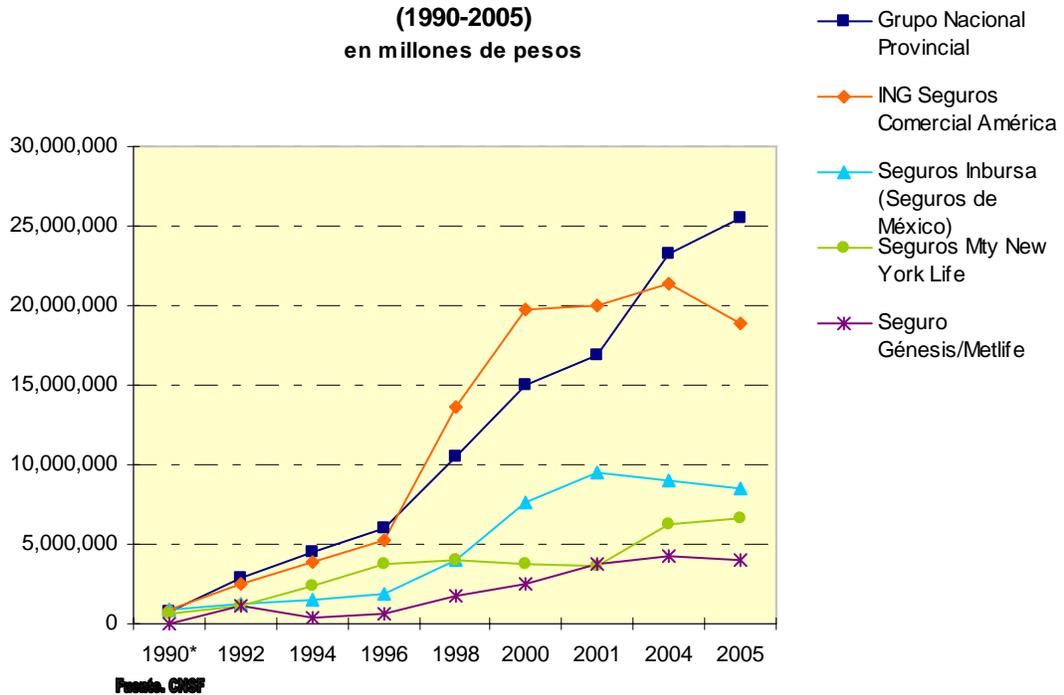
<sup>11</sup> El decremento en los seguros de Daños se debió principalmente a los seguros Agrícola, Diversos e Incendio.

### 3.2.2.2 Concentración de mercado

Para este apartado se consideró importante analizar el impacto que han venido presentando las primas emitidas de las cinco más grandes participaciones del sector asegurador (Gráfica 15), con el fin de contemplar en su conjunto esta contracción de primas de cada una de ellas.

**Gráfica 15.**

**Primas emitidas**  
**Cinco grandes participaciones del mercado asegurador**  
**(1990-2005)**  
**en millones de pesos**



Las cinco más grandes participaciones son

- ✓ Grupo Nacional Provincial, S. A.<sup>12</sup>
- ✓ ING Seguros Comercial América, S. A.<sup>13</sup>

<sup>12</sup> Antes: La Nacional, Cía de Seguros sobre la Vida, La Union Assuranse Society, Seguros La Provincial. Fundada en 1901.

<sup>13</sup> Antes: Seguros La Comercial, se incorporaron Seguros La Comercial de Chihuahua (El Sol), Seguros La Comercial de Occidente, Seguros La Comercial del Norte, Seguros La Comercial del Noroeste y Seguros La Comercial de Puebla, Aseguradora Anáhuac, Seguros América, Aseguradora Mexicana. Fundada 1933.

- ✓ Seguros Inbursa, S. A.<sup>14</sup>
- ✓ Seguros Monterrey New York Life, S. A de C.V.<sup>15</sup>
- ✓ Seguros Metlife<sup>16</sup>

Tanto Grupo Nacional Provincial como ING Comercial América tienen una significativa participación en el sector, la primera alcanzando su mayor emisión de primas de 25,505 millones de pesos en el 2005, y la segunda alcanzando su máxima emisión de 31,351 millones de pesos en el 2004.

Por su parte, Seguros Inbursa, también tiene una participación activa en el sector. Opera en todos los ramos, y su mayor participación en primas la tuvo a partir del 2001 alcanzando los 9,530 millones de pesos.

A pesar de que Seguros Monterrey New York Life<sup>17</sup> y Seguros Metlife<sup>18</sup>, no opera en todas los ramos de seguros, la mayor participación de la primera fue de 6,679 millones de pesos al final del periodo 2005 y la participación más alta de primas de Seguros Metlife fue en el 2004, alcanzando los 4,212 millones de pesos.

Ahora bien, existen dos maneras para conocer el grado de concentración del mercado asegurador, y es el llamado *CR5*, cuyo resultado se da con la suma de la participación de primas emitidas de las cinco empresas más grandes del sector.

El índice *CR5* durante el período de 1995 a 2000 descendió en 9.3 puntos porcentuales con respecto al inicio del periodo, ubicándose en 62.6% al cierre de 2000, es decir presenta una tendencia decreciente, debido a que el mercado está menos concentrado.

---

<sup>14</sup> Antes: Seguros Cosmos, Sun Life Assurance of Canada, Seguros de México, Seguros México Bancomer. Fundada, 1957.

<sup>15</sup> Antes: Monterrey, Cía de Seguros sobre la Vida, Seguros Monterrey, Seguros Monterrey Atenia. Fundada, 1940.

<sup>16</sup> Antes: Seguros Génesis, S.A (fusionada con Aseguradora Hidalgo, S.A), La Ibero-Mexicana, Seguros La Ibero-Mexicana, Seguros Santander. Fundada, 1931.

<sup>17</sup> Operaciones: Vida y Accidentes y Enfermedades.

<sup>18</sup> Vida, Pensiones y Accidentes y Enfermedades.

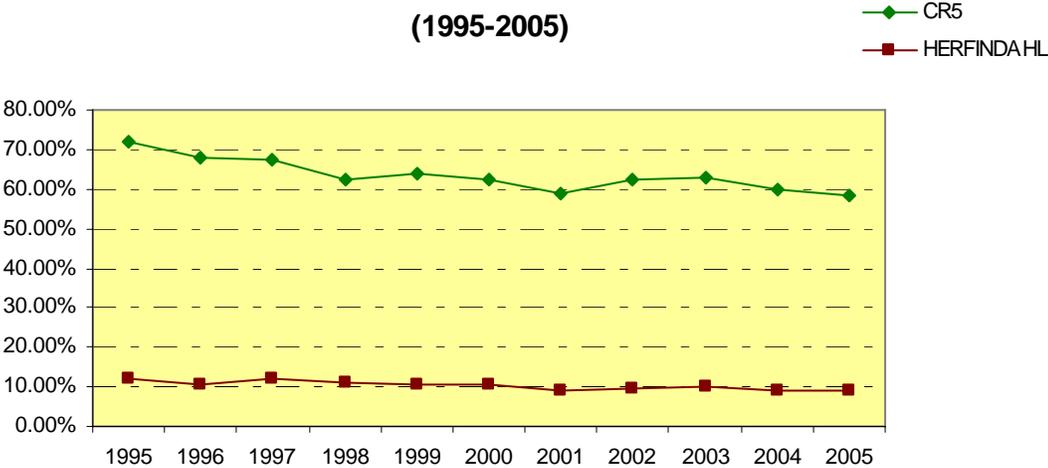
Al finalizar el 2003, el índice de concentración se ubicó en 62.8%, seguramente por la gran participación que obtuvo la aseguradora Metlife, durante este período. El índice de concentración para 2004 y 2005 se ubicó en 59.7% y 58.5% respectivamente, cuya contracción se debió a la participación de ING Seguros Comercial América y Seguros Inbursa.

Ahora bien, la segunda forma para el estudio de concentración es el *Índice de Herfindahl*, calculado con la suma de los cuadrados de las participaciones individuales de las empresas, cuyo valor tiende de 0.0% (cercano a una situación de competencia perfecta) y 100% (a un monopolio).

En la Gráfica 16, se puede observar que existe una mayor competencia con respecto al inicio del período mencionado, es decir, el mercado nacional de seguros se desenvuelve bajo una mayor competencia entre aseguradoras, tan sólo en 1995 el Índice de Herfindahl representó un 12%; en 1997 fue de 12.3%, esto por la fusión de dos importantes empresas aseguradoras.

**Gráfica 16.**

**Concentración de Mercado  
(1995-2005)**



	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>CR5</b>	71.90%	68.00%	67.60%	62.50%	63.70%	62.60%	58.80%	62.30%	62.80%	59.70%	58.50%
<b>HERFINDAHL</b>	12.00%	10.80%	12.30%	11.10%	10.80%	10.40%	9.10%	9.70%	10.10%	9.00%	9.10%

Fuente. Revista Actualidad No. 120-156. CNSF

Con la eliminación de barreras a la entrada de nuevas empresas extranjeras en el mercado mexicano, a partir del 2000 el índice de Herfindahl representó un 10.4%, es decir, el mercado se vuelve más competitivo y es más difícil que una empresa pueda influir en el precio y tarifa en el mercado. Durante 2004 y 2005 representó un 9% y 9.10% respectivamente, que significaría que el sector se desenvuelve en un ambiente de menor concentración.

Todo lo anterior expuesto, podría explicar en parte, la incorporación de empresas ilícitas en el sector, ya que ante un mercado de mayor competencia, éstas buscan tener un punto a su favor con la incorporación de nuevos canales de distribución o simplemente con nuevas estrategias que logran acaparar parte de éste mismo mercado.

En los siguientes apartados, se explicará con detalle la manera como operan estos seguros “ilícitos” y una comparación entre ambos seguros (los legales e ilegales).

### **3.3 Los seguros ilegales y su funcionamiento en México.**

Como ya se ha estado comentando a lo largo de este trabajo, existe un floreciente mercado de seguros que operan ilícitamente, sin embargo es conveniente mencionar cuál es su funcionamiento u operación en el mercado asegurador mexicano.

La forma tradicional de burlar las disposiciones del Gobierno, consiste en la promoción, casi siempre personal, verbal y directa, de un “Agente” (muchas veces un “doble agente”; es decir, uno que cuenta con credencial y autorización legal y vende seguros legítimos, pero al mismo tiempo promueve la venta de seguros ilegítimos), ante su clientela de residentes en territorio nacional.

Los “Agentes” que logran convencer, reciben de propia mano del “Agente”, un sobre cerrado que contiene los formularios y solicitudes de seguros. Una vez llenados y firmados, el “cliente” los vuelve a poner en un sobre y los entrega al “Agente”, quien los remite, vía correo o servicio privado de mensajería, a la empresa aseguradora en el extranjero.

Naturalmente los documentos en cuestión aparecen suscritos y fechados en alguna ciudad del país extranjero en que se encuentra establecida la empresa aseguradora; es decir, se asienta en ellos una falsedad por la que se pretende aparentar que el solicitante se encontraba físicamente fuera del territorio nacional, a fin de colocarse fuera de los supuestos de hecho sancionados como delito.

Las dificultades probatorias son evidentes. El Ministerio Público debe acreditar que el asegurado se encontraba en territorio nacional y que es, por tanto, falso que hubiera suscrito y firmado los formularios y solicitudes de seguro en el extranjero. Evidentemente se trata de actos ejecutados en el país.

No todo está cifrado en la realidad virtual, existen recursos, como transferencias electrónicas de pago de primas; existen transferencias de fondos para el pago de comisiones, y existen prestaciones de servicios y pago de facturas y de sumas aseguradas que pueden ser detectados.

Un ejemplo es el caso de los seguros de gastos médicos mayores. Los asegurados, o sus dependientes en la mayor parte de los casos, se atienden en hospitales establecidos en México, y con médicos residentes en este país. Estos, al parecer, cobran sus servicios mediante transferencias o depósitos en cuentas bancarias. Si son cuentas en el extranjero, el negocio parece redondo, pues no paga impuestos aquí ni en el país en que se encuentre el Banco.

Existen algunos datos de empresas que aparentemente operan bajo este procedimiento sin aún estar reguladas y son:

- *Nexo Marketing Corporation*, creada en 1996 en Florida. Ofrece seguros de vida, gastos médicos, educación y planes de ahorro.
- *Nacional Western Life Insurance*<sup>♦</sup>, creada en 1956 en Colorado. Ofrece seguros de vida y gastos médicos.
- *US Pension Trust*, ofreciendo seguros de pensiones y planes de inversión en educación.
- *US Collage Trust*, ofrece plan de inversión en educación.

---

<sup>♦</sup> En el Anexo-2, existe un formulario que la empresa utiliza para reclutar a agentes en América Latina.

### **3.4 Comparación entre los seguros legales y los seguros ilegales.**

De acuerdo a los datos que se presentaron en el anterior apartado, es importante que entonces se haga una comparación entre ambos seguros, los que operan de manera legal y por otro lado las que operan ilícitamente.

#### **➤ *Funcionamiento de una empresa legalmente constituida***

Para que una compañía sea incluida en la lista de instituciones de seguros, debe cumplir con los requisitos que establece la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros. Algunos de esos requerimientos son, el contar con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, constituirse como sociedad anónima de acuerdo a las leyes mexicanas, así como poner capitales de garantía y reservas. Por otro lado, al tratarse de una empresa extranjera “la SHCP oyendo la opinión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, podrá otorgar la inscripción en el Registro, a aquellas entidades de primer orden del exterior que reúnan los requisitos de solvencia y estabilidad necesarios para las operaciones”.<sup>19</sup>

“La evaluación de solvencia y estabilidad se hará con base en la acreditación por parte de la entidad del exterior, de la evaluación que hubiere efectuado alguna de las agencias calificadoras internacionales aptas para tal efecto y aceptada por las autoridades”.<sup>20</sup>

Ahora bien, ¿Cómo se contrata el seguro?

Los “Agentes de Seguros”, funcionan como intermediación para la contratación de seguros o de fianzas, deben de contar con una cédula de autorización que debe presentarse según el reglamento de agentes de la CNSF, que otorgará o negará tanto en el caso de que el intermediario resida o no en el territorio de la República Mexicana.

“El intermediario extranjero que pretenda operar en la República Mexicana, sin estar domiciliado en la misma, deberá registrarse de igual manera y para tal efecto deberá

---

<sup>19/37</sup> MINZONI Antonio, Crónica de Dos Siglos del Seguro en México, 2005. Op.Cit. Cap.XIV pp.193

presentar a la CNSF documentos fehacientes garantizando que está autorizado a realizar actividades de intermediación de reaseguros en su país de origen.”<sup>21</sup>

El siguiente paso es la contratación del seguro por medio del contrato, todo esto efectuado en el territorio nacional.

➤ ***Funcionamiento de una empresa ilegal***

Las empresas no están suscritas en el territorio, sino que operan desde el extranjero, pero practican operaciones activas de seguros en el país, sin tener autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y por lo tanto la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas no tiene registro alguno de sus actividades.

Como se explicó antes, la forma de contratación de estos seguros, consiste en la promoción mediante un “Agente” para vender seguros legítimos, pero al mismo tiempo promueve la venta de seguros ilegítimos ante su clientela de residentes en territorio nacional.

El procedimiento no varía mucho que las empresas de seguros sí reglamentadas, ya que contiene casi siempre las mismas solicitudes o formularios que una vez llenados y firmados el “agente” lo remite vía correo o mensajería a la empresa aseguradora en el extranjero.

Los documentos aparecen suscritos y fechados en alguna ciudad del país extranjero en que se encuentra establecida la empresa aseguradora; es decir se asienta en ellos una falsedad por la que se pretende aparentar que el solicitante se encontraba físicamente fuera del territorio nacional a fin de colocarse fuera de los supuestos de hechos sancionados como delito, puesto que el Inciso de la Fracción II del Artículo 3° de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS), dice

II.- *“Se prohíbe contratar con empresas extranjeras:*

*1.- Seguros de personas cuando el asegurado se encuentre en la República al celebrarse el contrato;*

---

<sup>21</sup> CNSF, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

2.- (Se deroga)

3.- Seguros de cascos de naves o aeronaves y de cualquier clase de vehículos contra riesgos propios del ramo marítimo y de transporte, siempre que dichas naves, aeronaves o vehículos sean objeto de oferta exclusivamente en mercados del exterior;

4.- Seguros de crédito, seguros de crédito a la vivienda y seguros de garantía financiera, cuando el asegurado esté sujeto a la legislación mexicana.

*En el caso de los seguros de garantía financiera, no será aplicable la prohibición señalada en el párrafo anterior cuando los valores, títulos de crédito o documentos emitidos que sean materia del seguro, sean objeto de oferta exclusivamente en mercados del exterior;*

5.- Seguros contra la responsabilidad civil, derivada de eventos que puedan ocurrir en la República; y

6.- Seguros de los demás ramos contra riesgos que puedan ocurrir en territorio mexicano. No se considerarán como tales los seguros que no residentes en territorio mexicano contraten fuera del mismo para sus personas o sus vehículos para cubrir riesgos durante sus internaciones eventuales.”<sup>22</sup>

Otra forma de operar, al parecer tecnológicamente más actualizada, es la contratación en línea, vía Internet, donde existen transferencias electrónicas de pagos de primas, transferencias de fondos para el pago de comisiones, pago de facturas y de sumas aseguradas.

Ante estas circunstancias, vale la pena mencionar que la “*Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros* castiga en su artículo 141 a las empresas que no tengan autorización para operar en México. Éstas consisten en lo siguiente:

**“Artículo 141.- Serán sancionadas las violaciones a lo dispuesto en el artículo 3° de esta Ley, conforme a lo siguiente:**

---

<sup>22</sup> LGISMS, Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

1) *Con prisión de tres a quince años y multa de mil quinientos a cinco mil días de salario, a quienes en contravención a lo dispuesto por las fracciones I y IV de ese artículo, practiquen operaciones activas de seguros o a quienes actúen como intermediarios en las operaciones que dichas personas realicen.*

*Con prisión de dos a diez años y multa de setecientos cincuenta a tres mil días de salario, a quienes en contravención a lo dispuestos por la fracción IV del referido artículo 3° ofrezcan directamente o como intermediarios en el territorio nacional por cualquier medio, público o privado, la contratación de las operaciones a que se refiere la fracción II de ese mismo artículo, y*

**II.** *Con prisión de tres a diez años y multa de doscientos a dos mil días de salario, a las personas que contraten con empresas extranjeras, los seguros a que se refiere la fracción II del artículo 3°.*

*Se consideran comprendidos dentro de los supuestos señalados en las fracciones anteriores y consecuentemente, sujetos a las mismas sanciones a los directores, gerentes, miembros del consejo de administración, funcionarios, empleados y los representantes y agentes en general de personas morales que practiquen habitualmente las operaciones ilícitas a que aluden las fracciones I, II y IV del citado artículo 3° de esta ley.<sup>23</sup>*

Sin embargo, hoy por hoy se constata fácilmente la flagrancia con que se comenten esos delitos, en volúmenes francamente preocupantes todos los días. Y a pesar de que existe una severidad normativa extrema, ahí sólo está, tal rigor normativo, es sólo eso.

Ante esta comparación entre los seguros legales e ilegales, convendría preguntarse lo siguiente: ¿Por qué prospera este mercado negro, a pesar de las terribles sanciones con que se amenaza a quienes participan en él?

Para ello, se hará mención de un ejemplos explícitos que nos ayudará a comprender el por qué florece este mercado.

---

<sup>23</sup> LGISMS, Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

Se decidió que lo más conveniente para explicar este apartado, sería realizando una comparación entre tres compañías de seguros. Esta solicitud se realizaría por varios medios para examinar la eficiencia y pronta respuesta de Agentes para brindar la información necesaria y exacta a asegurados. Una vez hecho lo anterior, los resultados fueron los siguientes.

**Cuadro 14.**

Tabla comparativa entre compañías aseguradoras\*

	<b>Grupo Nacional Provincial</b>	<b>ING Comercial América</b>	<b>National Western Insurance</b>
<b>Año de Creación</b>	<b>1992</b>	<b>2001</b>	<b>1956 / 1996**</b>
<b>País de Origen</b>	México	México	Estados Unidos de Norteamérica
<b>Ubicación</b>	Av. Cerro de las Torres 395 Col. Campestre Churubusco C.P. 04200 México, D.F.	Periférico Sur 3325 Col. San Jerónimo Aculco C.P.10400 México, D.F.	850 East Anderson Lane, Austin, TX 78752-1602
<b>Seguros que ofrece</b>	Seguros de Vida, Accidentes y Enfermedades y Daños	Seguros de Vida, Accidentes y Enfermedades y Daños	Seguros de Vida y Gastos Médicos
<b>Vía Contratación</b>	Vía Telefónica, Internet y Agente	Vía Telefónica y Agente	Internet, Vía Telefónica y Agente
<b>Tiempo de respuesta</b>	1 día	2 días	3 días
<b>Plan de contratación</b>	Premier 200 Omnia	Plus 270	MS5
<b>Moneda</b>	Pesos	Pesos	Dólares
<b>Prima anual</b>	\$13,297.36	\$15,221.40	USD \$919.10
<b>Coberturas</b>	Básica	Básica	Básica y complementarias
<b>Deducible</b>	\$5,500.0	\$4,000.0	Nacional e Internacional USD\$5,000
<b>Coaseguro</b>	10%	10%	No aplica
<b>Servicio</b>	Nacional e Internacional (por separado)	Nacional e Internacional (dos planes diferentes)	Nacional/Internacional (un solo paquete)

Fuente. GNP, ING Comercial América, National Western Life.2006

\* Si se requiere información acerca de las cotizaciones de cada una de las aseguradoras mencionadas, consultar el ANEXO-2.

\*\* Creada en Colorado en 1956, pero opera en Latinoamérica desde 1996.

De acuerdo con el Cuadro 14 de comparación que se muestra, no existe motivo para cuestionar acerca del próspero crecimiento del mercado negro de seguros, lo que se muestra es un claro ejemplo de que los seguros ilegales cuestan menos; otorgan coberturas mas amplias y más adecuadas a las necesidades del consumidor y si funcionan.

No obstante la impunidad que le produce la ineficacia jurídica de los contratos celebrados, a la cual los condena la ley mexicana, los aseguradores extranjeros que operan ilegalmente, al parecer siempre cumplen, con oportunidad y exactitud, sus compromisos con el asegurado o beneficiario.

No es raro, entonces, que los productos ilícitos compitan con ventaja frente a los ofrecidos por las instituciones legalmente establecidas en México. Las barreras legales, de por sí poco adecuadas a efectos de su aplicación, se ven rebasadas olímpicamente por la realidad del mercado.

## CONCLUSIONES

Luego de analizar el mercado de seguros en México, y de acuerdo a lo comentado anteriormente, la base sobre la que se asienta toda la actividad de una institución aseguradora está en la necesidad de seguridad que el ser humano demanda.

A lo largo del trabajo se hizo el estudio del sector asegurador comprendido en dos períodos, el primero entre 1990-1999 y el segundo período entre 2000-2005. El primero, presentó cambios significativos en su estructura, a pesar del suceso ocurrido a finales de 1994 (devaluación) y durante 1995, los cambios favorables como el Tratado de Libre Comercio (TLC), los cambios estructurales en la economía, entre otros, ayudaron en forma positiva a que existiera un gran dinamismo y expansión por encima de la economía mexicana. En si, la industria aseguradora transitó favorablemente por esos años.

Durante el segundo periodo, el número de empresas aumentó considerablemente alcanzando la cifra de 86 (duplicándose). Sin embargo, el comportamiento del sector no fue el más óptimo.

El crecimiento o decremento de la economía mexicana tiene efectos directos sobre el sector asegurador, es decir si la economía decrece, la reducción en la actividad aseguradora decrece más que proporcionalmente, o de manera contraria, si la economía crece, los seguros aumentan en mayor medida su actividad.

Los bajos niveles de ingresos, la ausencia de seguros obligatorios (como el seguro de auto), el no tener una cultura de ahorro y otros aspectos relevantes, hace que el seguro tenga una baja penetración en la economía. Ahora bien, si a esto le aumentamos nuestro objeto de estudio, “la operación de empresas ilícitas en el país”, propicia una competencia no justa entre aseguradoras y a pesar de que no existan cifras con exactitud de cuánto es lo que operan por año, sabemos que están latentes en cierto sector de la sociedad.

Por otro lado, desde su creación, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y otros organismos, han participado de manera significativa para contribuir al desarrollo del sector asegurador. Sin embargo, hoy por hoy,

en un mundo globalizado y en constante cambio, “el adecuarse a las nuevas modalidades” es algo que debe continuarse. Pues en la medida que las condiciones vayan cambiando no sólo en el sector asegurador, sino en todos los mercados financieros, será conveniente ir perfeccionando el marco regulatorio para así propiciar una justa y mejor competencia entre aseguradoras.

No cabe duda, que entre los canales existentes de distribución de seguros, el “ajustador” es pieza clave para el buen desarrollo de la actividad. En términos generales la mayoría de los países (incluyendo México), tienen una regulación muy parecida en lo que toca a agentes de seguros. En todos, existe un organismo que vigila y regula el desempeño de sus funciones y le sea proporcionada la capacitación necesaria para desempeñar sus funciones. Sin embargo, en mercados “desregulados” como el nuestro, o que tiende a ello, donde se permite fijar precios, tarifas, condiciones, etc., prácticamente se vuelve relevante que exista supervisión.

El mercado no sólo nacional sino también mundial, se enfrentará con importantes transformaciones en las próximas generaciones.

Aparecerán nuevas gamas de productos y servicios y procesos de negocios enfocados en la creación de valor y el crecimiento a largo plazo.

Los actuales modelos que usan las aseguradoras, vigentes durante años, se verán sustituidos por otros basados en nuevos productos de seguros, que tienen que ver con los sucesos de la vida real, una mayor atención a las acciones preventivas para reducir la siniestralidad y nuevos procesos más optimizados en costos.

Los factores que influirán en la industria en los próximos años, incluyendo tecnología, regulación y competencia. Los cambios demográficos de población, la proliferación de fuentes de información por Internet y el impacto de la globalización están generando nuevos retos para esta industria.

Sin embargo estamos conscientes de que la evolución en la industria debe de existir ya que responde a las necesidades de una base de clientes cambiantes.

De acuerdo a lo mencionado con anterioridad, las cuatro grandes tendencias que subrayan la importancia de la innovación y marcan el camino para la creación de valor en los próximos años:

- ✓ El impacto de las modernas redes de información y la constante transferencia de responsabilidades financieras a los clientes depositarán su confianza y lealtad en aquellas compañías que respondan fielmente y de forma consistente a sus necesidades.
- ✓ Los seguros ofrecerán mayores rendimientos. Se desarrollarán productos flexibles y adaptados a las necesidades de una población global muy enfocada en el consumo y con crecientes habilidades para comunicarse. La tecnología permitirá desarrollar productos más próximos a los clientes, capaces de suministrar servicios en base a interacciones en tiempo real a través de dispositivos tecnológicos, dado respuesta a las regulaciones y normativa de seguridad y privacidad.
- ✓ Aumentará la coordinación de la regulación. La globalización de la industria generará una mayor coordinación entre las empresas para la protección de sus clientes en distintas geografías, aumentando la automatización y subrayando la necesidad de estandarización de la industria.

En términos generales, el mercado de seguros se está enfrentando con importantes transformaciones, donde los asegurados se vuelven más exigentes, las aseguradoras necesitan diferenciarse para poder vender. Es un mercado cada vez más complejo y competitivo. Los nuevos escenarios se apoyan en las tecnologías. Y es ahí donde las empresas ilícitas toman ventaja.

## BIBLIOGRAFÍA

- ✓ **Allen, Francis**, Principios generales del seguro, 2da Ed, FCE (Fondo de Cultura Económica), México, 1965
- ✓ **Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, AMIS** leyes de seguros, 2005
- ✓ **Casanueva, C.** Estudio comparativo del Sector Asegurador Mexicano a nivel internacional, 1992 N.13
- ✓ **Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, CNSF** Anuarios Estadísticos, 1990-2005.
- ✓ **Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, CNSF** Diagnóstico de la industria aseguradora en México, 2000-2005.
- ✓ **G. S. Maddala & Ellen Millar**, Microeconomía, McGRAW-HILL 1991
- ✓ **Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas A. C, IMESFAC** Inducción a la actividad aseguradora, 2004
- ✓ **J. Krinik**, On the Risk, Journal of the Academia of Life Underwriting, Article: Risk Classification Issues, April-June 1990.
- ✓ **Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros**, México, D.F. Ed. Porrúa 2001
- ✓ **Ley sobre el Contrato del Seguro**, Ed.Porrúa, Última reforma 02/01/2002.
- ✓ **Contrato del Seguro**, México, D.F. Ed. Porrúa 2005
- ✓ **Minzoni, Antonio**, Crónica de doscientos años del seguro en México, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, 1998.
- ✓ **Reglamento de Agentes de Seguros y de Fianzas**, D.O. 2001
- ✓ **Robert S. Pindyck & L. Rubinfeld**, MICROECONOMICS, Ed. Macmillan Publishing Company, New Cork, 1989
- ✓ **Samuelson Paul**, Curso de Economía Moderna, Ed. Aguilar, Madrid, 1959
- ✓ **Samuelson, P.A & W. Nordhaus**, Economía, McGraw Hill, México Cap. 9 (La oferta y la fijación de los precios en los mercados competitivos).
- ✓ **Schotter Andrew R.** Microeconomía (Un enfoque moderno) Ed. CECSA (Compañía Editorial Continental, SA de CV), 1996
- ✓ **Varian, H. R.** Microeconomía Intermedia, Antoni Bosch, Barcelona 1992.

- ✓ **Casanueva Reguart Cristina**, Estudio comparativo del sector asegurador mexicano a nivel internacional, Ed.CNSF, F. num.280, México, Dic 1992.
- ✓ **Salmorán Solano Wilfredo**, Las instituciones de seguros y la economía mexicana, Ed. de la CNSF, 1980 F.num 126.

▪ **HEMEROGRAFÍA**

- **Revista Mexicana de Seguros**, GEMA Editores, Resultados del Sector, No.21 “Los delitos en el Seguro”
- **Revista Mexicana de Seguros**, Ed. GEMA, No. 120 “Requisitos para la apertura de una compañía de seguros, México, Dic 2000.
- **Revista Corporativa ING México**, México, D. F. Año 1 No.3,5,8; Año 2 No.9,12,14.
- **Revista CONDUSEF**, Proteja su dinero “Seguros” Año 6 No. 71 Feb 2006
- **Revista, “Inversionista”, Las reformas del seguro y seguros privados**, Año 9. No.9 1996, pág. 40-44 México, D. F.
- **Revista Mexicana de Seguros**, Ed. GEMA, Vol. 46 No. 541 México, Abril 1995.
- **Revista Mexicana de Seguros**, Ed. GEMA, Vol. 19 No. 226 México, Ene 2000.
- **Revista Mexicana de Seguros**, Ed. GEMA, Vol. 8 No. 82-93 México, Ene-Dic 1990-2001.

▪ **SITIOS EN INTERNET**

- Anuarios estadísticos, Boletines sectoriales y Revista: Actualidad en seguros y fianzas  
[www.cnsf.gob.mx](http://www.cnsf.gob.mx)
- ✓ Estadística del sector asegurador  
[www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)
- ✓ Estadística del sector asegurador  
[www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)
- ✓ Sitios WEB de las compañías aseguradoras  
<http://www.gnp.com.mx>  
<http://www.ing.com.mx>  
<http://www.metlife.com.mx>  
<http://www.inbursa.com.mx>  
<http://www.monterrey-newyorklife.com.mx>

## ANEXO

### Cuadro 11.

Compañías aseguradoras integradas a Grupos Financieros (1990-1999)

<b>Aseguradora</b>	<b>Grupo Financiero</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
<b>ABA Seguros S.A. de C.V.</b>	Abaco	G.F.								
<b>AIG México Seguros Interamericana S. A de C.V.</b>	Bitel	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	-	-	-	-
<b>Aseguradora Atlántico, S.A</b>	GBM Atlántico	-	-	-	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.
<b>Aseguradora Havre, S.A</b>	Havre	-	-	G.F.	G.F.	-	-	-	-	-
<b>Aseguradora Interacciones S.A.</b>	Interacciones	-	-	G.F.						
<b>Cumbre compañía de seguros S.A.</b>	Sofimex	-	-	-	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.
<b>HSBC Pensiones S.A</b>	Bitel	-	-	-	-	-	-	G.F.	G.F.	-
<b>HSBC Seguros S.A de C.V</b>	HSBC	-	-	-	-	-	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.
<b>Pensiones Banamex S.A de C.V</b>	Banamex									
<b>Pensiones Banorte Generali S.A de C.V</b>	Banorte	-	-	-	-	-	-	G.F.	G.F.	G.F.
<b>Pensiones BBVA Bancomer S,A de C.V</b>	BBVA Bancomer	-	-	-	-	-	-	G.F.	G.F.	G.F.

<b>Pensiones Inbursa S.A</b>	Inbursa										
<b>Preventis, S.A de C.V.</b>	BBVA Bancomer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Royal &amp; SunAlliance Seguros (México) S.A de C.V.</b>	BBV-Probursa	-	G.F.								
<b>Seguros Afirme S.A de C.V.</b>	Afirme	-	-	-	-	-	-	-	-	G.F.	G.F.
<b>Seguros Banamex S.A de C.V</b>	Banamex	-	-	-	G.F.						
<b>Seguros Banorte Generalli S.A de C.V (antes Generalli México Cía de Seguros, S.A.)</b>	Banorte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Seguros Banorte Generalli S.A</b>	Banorte	-	-	-	-	-	-	-	-	G.F.	G.F.
<b>Seguros Banpaís, S.A (revocada)</b>	Asemex Banpaís	G.F.	-	-	-						
<b>Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.</b>	BBVA Bancomer	-	-	-	-	-	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.
<b>Seguros Comercial América S.A. de C.V</b>	Asemex Banpaís	-	-	G.F.	G.F.	G.F.	-	-	-	-	-
<b>Seguros Inbursa S.A.</b>	Inbursa	G.F.									
<b>Seguros Margen S.A (revocada)</b>	Margen	-	G.F.	-	-						
<b>Seguros</b>	Bancomer	-	-	-	-	-	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.

<b>Monterrey New York Life S.A de C.V</b>										
<b>Seguros Prodins S.A de C.V. (revocada)</b>	CBI	-	-	-	-	G.F.	G.F	G.F	G.F	G.F
<b>Seguros Santander Mexicano, S.A Cía de Seguros y Reaseguros (revocada)</b>	Santander Serfín	-	-	-	G.F.	G.F.	G.F	G.F	G.F	G.F
<b>Seguros Santander Serfín S.A</b>	Santander Serfín	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F	G.F	G.F	G.F

G.F. Forma parte de Grupo Financiero

Fuente. CNSF

### Cuadro 13.

Compañías aseguradoras integradas a Grupos Financieros (2000-2005)

<b>Aseguradora</b>	<b>Grupo Financiero</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>ABA Seguros S.A. de C.V.</b>	Abaco	G.F.	-	-	-	-	-
<b>AIG México Seguros Interamericana S. A de C.V.</b>	Bital	-	-	-	-	-	-
<b>Aseguradora Atlántico, S.A</b>	GBM Atlántico	G.F	G.F	G.F	-	-	-
<b>Aseguradora Havre, S.A</b>	Havre	-	-	G.F.	G.F.	-	-
<b>Aseguradora Interacciones S.A.</b>	Interacciones	G.F	G.F	G.F	G.F.	G.F.	G.F
<b>Cumbre compañía de seguros S.A.</b>	Sofimex	-	-	-	-	-	-
<b>HSBC Pensiones S.A</b>	Bital	-	-	-	-	-	-
<b>HSBC Seguros S.A de C.V</b>	HSBC	G.F	G.F	G.F	G.F.	G.F.	G.F
<b>Pensiones Banamex S.A de</b>	Banamex	-	-	G.F	G.F.	G.F.	G.F

<b>C.V</b>							
<b>Pensiones Banorte Generali S.A de C.V</b>	Banorte	G.F	G.F	G.F	G.F.	G.F.	G.F
<b>Pensiones BBVA Bancomer S,A de C.V</b>	BBVA Bancomer	G.F	G.F	G.F	G.F.	G.F.	G.F
<b>Pensiones Inbursa S.A</b>	Inbursa	-	-	G.F	G.F.	G.F.	G.F
<b>Preventis, S.A de C.V.</b>	BBVA Bancomer	-	-	G.F	G.F.	G.F.	G.F
<b>Royal &amp; SunAlliance Seguros (México) S.A de C.V.</b>	BBV- Probursa	G.F	G.F	-	-	-	-
<b>Seguros Afirme S.A de C.V.</b>	Afirme	G.F	G.F	G.F	G.F.	G.F.	G.F
<b>Seguros Banamex S.A de C.V</b>	Banamex	G.F	G.F	G.F	G.F.	G.F.	G.F
<b>Seguros Banorte Generali S.A de C.V (antes Generali México Cía de Seguros, S.A.)</b>	Banorte	-	-	-	G.F.	G.F.	G.F
<b>Seguros Banorte Generali S.A</b>	Banorte	G.F	G.F	G.F	G.F.	-	-
<b>Seguros Banpaís, S.A (revocada)</b>	Asemex Banpaís	-	-	-	-	-	-
<b>Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.</b>	BBVA Bancomer	G.F	G.F	G.F	G.F.	G.F.	G.F
<b>Seguros Comercial América S.A. de C.V</b>	Asemex Banpaís	-	-	-	-	-	-
<b>Seguros Inbursa S.A.</b>	Inbursa	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F
<b>Seguros Margen S.A (revocada)</b>	Margen	-	-	-	-	-	-
<b>Seguros Monterrey New York Life S.A de C.V</b>	Bancomer	-	-	-	-	-	-
<b>Seguros Prodins S.A de C.V. (revocada)</b>	CBI	G.F	G.F	-	-	-	-
<b>Seguros Santander Mexicano, S.A Cía de Seguros y Reaseguros (revocada)</b>	Santander Serfín	G.F	G.F	G.F	-	-	-
<b>Seguros Santander Serfín S.A</b>	Santander Serfín	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F.	G.F

G.F. Forma parte de Grupo Financiero

Fuente. CNSF



**ANEXO-2**

**COTIZACIONES**



Windows Live™ Hotmail

## PROPUESTAS PARA SEGURO DE GASTOS MEDICOS

De: **MIRANDA BAUTISTA GUILLERMO** (mirandagnp@prodigy.net.mx)

Enviados: jueves, 24 de mayo de 2007 11:28:36 a.m.

Para: cmarentes2 (cmarentes2@hotmail.com)

Análisis de seguridad al descargar  Datos adjuntos: RAQUEL CORDOVA GMM.pdf (145.1 KB),  
RAQUEL CORDOVA POL. GMM.pdf (139.7 KB), Tarjeta de presentación 1.vcf (0.5 KB)

SRITA CORDOVA:

LE ENVIO PROPUESTAS PARA SEGURO DE GASTOS MEDICOS  
SALUDOS

GUILLERMO MIRANDA B.

ASESOR DE SEGUROS

TEL. 3095 4573

5488 5855 FAX 5488 5854

CEL. 04455 8580 0377



**Cotización de Seguro de Gastos Médicos** **Línea Azul** **Cotización No. 88000024834814**

**Contratante**

[Empty box for Contractant Name]

<b>Periodo del Plan</b>	Día	Mes	Año
Desde las 12:00 hrs del	24	05	2007
Hasta las 12:00 hrs del	24	05	2008
Duración	366	Días	

Fecha de expedición	Día	Mes	Año
	24	05	2007

Conducto de pago	Intermediario
Forma de pago	Anual
Moneda	Nacional

<b>Resumen de Prima Anual</b>	
Prima Neta	11,242.92
Recargo por Pago Fraccionado	0.00
Derechos de Póliza	320.00
I.V.A.	1,734.44
<b>Importe Total a Pagar</b>	<b>13,297.36</b>

**Solicitante (s)**

Código Cliente	Nombre	Edad	Sexo	Código Postal
0		26	Femenino	03100

**Plan PREMIER 200 OMNIA**

Coberturas	Suma Asegurada	Deducible	Coaseguro
Básica - Nacional Emergencia en el Extranjero Asistencia en Viajes Membresía Médica Móvil Cero Deducible por Accidente	Sin Limite Amparada Amparada Amparada Amparada	5,500.00 pesos	10%
<b>Total Coberturas</b>			<b>11,242.92</b>

La presente cotización tiene una vigencia de 15 días naturales contados a partir de su fecha de expedición, y en ningún caso se entenderá que este documento es una póliza de seguro.  
La cotización puede sufrir cambios de acuerdo a la tarifa vigente y edad del Asegurado en el momento de inicio de vigencia de póliza.  
La información aquí contenida no es de carácter exhaustivo, las condiciones generales que acompañan la póliza rigen el contrato de seguro.  
Esta cotización puede tener variaciones con respecto al IVA, ya que su aplicación varía de acuerdo a la zona geográfica y código postal.

**Agente** **GUILLERMO MIRANDA BAUTISTA**

**Clave** **60197001**

Grupo Nacional Provincial, S.A.

<b>Cotización de Seguro Gastos Médicos</b>	<b>Línea Azul</b>	<b>Cotización No. 88000024834814</b>
--	-------------------	--------------------------------------

<b>SOLICITANTES</b>	
---------------------	--

<b>Solicitante 1 (Titular)</b>	
	<b>Prima Anual</b>
	Prima Neta 11,242.92
	Recargo por pago Fraccionado 0.00
	Derecho de póliza 320.00
Edad 26	I.V.A. 1,734.44
Sexo: Femenino	<b>Importe total a pagar 13,297.36</b>

<b>Coberturas Amparadas</b>			
	<b>Suma Asegurada</b>	<b>Deducible</b>	<b>Coaseguro</b>
<b>Básicas</b>			
Básica			
– Nacional	Sin Limite	5,500.00 pesos	10%
Emergencia en el Extranjero	Amparada		
Asistencia en Viajes	Amparada		
Membresía Médica Móvil	Amparada		
<b>Opcionales</b>			
Cero Deducible por Accidente	Amparada		



Windows Live Hotmail

## COTIZACION SEGURO DE GASTOS MEDICOS MAYORES

De: **PEDRO VILLANUEVA** (pvillanueva@arvida.com.mx)

Enviados: viernes, 25 de mayo de 2007 03:06:32 p.m.

Para: cmarentes2@hotmail.com

Análisis de seguridad al descargar  Datos adjuntos: image001.jpg (2.6 KB), GMM RAQUEL CORDOVA.pdf (75.7 KB), RED HOSPITALARIA.pdf (12.2 KB), GMM.pdf (641.6 KB)

**Estimada Srita. Cordova:**

Aprovecho la presente para enviarle un cordial saludo y presentar a su consideración la cotización para el seguro de GASTOS MEDICOS MAYORES, de acuerdo con la platica sostenida en días anteriores, esperando sea de su agrado y cumpla con sus expectativas en cuanto a precio y condiciones.

La cotización que le adjunto la hemos elaborado tomando en cuenta las mejores condiciones posibles en cuanto a costos y coberturas que hemos negociado en forma especial para ustedes con Seguros ING, S.A. de C.V.

- Anexo cotización para el seguro de Gastos Médicos Mayores Plus y Multiprotección

Permítanos servirle como usted lo merece ya que en ARVIDA contamos con la experiencia y conocimiento que nos permite garantizarle un servicio de calidad y un trato profesional.

Esperando contar con su aceptación, nos reiteramos a sus órdenes para ampliar cualquier dato que considere necesario.

**ATENTAMENTE**

Pedro Villanueva O.

Tel. 5245 2800 Ext. 244

Cel. 04455 9198 4351



Mayo 25, 2007

**COTIZACION DE GASTOS MEDICOS MAYORES**

SOLICITANTE: RAQUEL CORDOVA MARENTES

COBERTURAS	PLANES			PLANES			PLANES			PLANES			
	360	270	180	360	270	180	360	270	180	360	270	180	
Suma Asegurada	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	
Deducible	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	
Coaseguro	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	
Asegurados	Prima de acuerdo al plan												
Titular	26	14,696.00	12,606.00	9,205.00	14,707.00	12,917.00	9,528.00	11,111.81	9,531.54	6,960.00	11,847.33	10,405.38	7,675.35
Prima Neta	Pago de Contado												
Derechos	14,696.00	12,606.00	9,205.00	14,707.00	12,917.00	9,528.00	11,111.81	9,531.54	6,960.00	11,847.33	10,405.38	7,675.35	
I.V.A.	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	
Total	2,298.90	1,985.40	1,475.25	2,300.55	2,032.05	1,523.70	1,761.27	1,524.23	1,138.50	1,871.60	1,655.31	1,245.80	
	<b>17,624.90</b>	<b>15,221.40</b>	<b>11,310.25</b>	<b>17,637.55</b>	<b>15,579.05</b>	<b>11,681.70</b>	<b>13,503.08</b>	<b>11,685.77</b>	<b>8,728.50</b>	<b>14,348.93</b>	<b>12,690.69</b>	<b>9,551.15</b>	

COBERTURAS	PLANES			PLANES			PLANES			PLANES			
	360	270	180	360	270	180	360	270	180	360	270	180	
Suma Asegurada	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	Sin Limite	
Deducible	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	
Coaseguro	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	
Asegurados	Prima de acuerdo al plan												
Titular	26	8,029.23	6,887.35	5,029.20	9,387.84	8,245.24	6,081.96	5,762.21	4,942.74	3,609.23	7,579.11	6,656.65	4,910.16
Prima Neta	Pago de Contado												
Derechos	8,029.23	6,887.35	5,029.20	9,387.84	8,245.24	6,081.96	5,762.21	4,942.74	3,609.23	7,579.11	6,656.65	4,910.16	
I.V.A.	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	
Total	1,298.88	1,127.60	848.88	1,502.68	1,331.29	1,006.79	958.83	835.91	635.88	1,231.37	1,093.00	831.02	
	<b>9,958.12</b>	<b>8,644.95</b>	<b>6,508.08</b>	<b>11,520.52</b>	<b>10,206.53</b>	<b>7,718.75</b>	<b>7,351.05</b>	<b>6,408.65</b>	<b>4,875.11</b>	<b>9,440.48</b>	<b>8,379.65</b>	<b>6,371.19</b>	

# RELACION DE HOSPITALES

## Distrito Federal

HOSPITALES EN CONVENIO	360	PLANES		
		270	180	90
HOSPITAL ABC	X			
HOSPITAL ANGELES DEL PEDREGAL	X			
HOSPITAL ANGELES DE LAS LOMAS	X			
HOSPITAL ESPAÑOL MEXICO	X	X		
HOSPITAL ANGELES MOCEL	X	X		
CORPORATIVO HOSPITAL SATELITE	X	X		
SANATORIO DURANGO	X	X		
HOSPITAL SANTA FE	X	X		
CLINICA ANGELES LONDRES	X	X		
MEDICA SUR	X	X		
HOSPITAL ANGELES MEXICO	X	X	X	
HOSPITAL DE ESPECIALIDADES MIG	X	X	X	
HOSPITAL ANGELES METROPOLITANO	X	X	X	
HOSPITAL RIO DE LA LOZA	X	X	X	
HOSPITAL INFANTIL PRIVADO	X	X	X	
CENTRO MEDICO DALINDE	X	X	X	
HOSPITAL SAN JOSE SATELITE	X	X	X	X
CIRUJIA DEL VALLE	X	X	X	X
HOSPITAL SANTA TERESA	X	X	X	X
CENTRO MEDICO ATLANTA	X	X	X	X
HOSPITAL SANTA ELENA	X	X	X	X
HOSPITAL SANTA MONICA	X	X	X	X
HOSPITAL CAMI	X	X	X	X
COPORATIVO TORRE MEDICA	X	X	X	X
SANATORIO TRINIDAD	X	X	X	X
HOSPITAL MDICA SAN MARCOS	X	X	X	X
SANATORIO SANTA TERESA ZACATECAS	X	X	X	X
CLINICA LOMAS ALTAS	X	X	X	X
HOSPITAL LOS CEDROS	X	X	X	X
HOSPITAL SAN ANGEL INN	X	X	X	X
HOSPITAL SANTIAGO APOSTOL	X	X	X	X
HOSPITAL SANTA COLETA	X	X	X	X
HOSP. ESPECIALIDADES BOSQUES DE ARAGON	X	X	X	X
CLINICA TLALPAN	X	X	X	X
CLINICA INTEGRACION MEDICA ESPECIALIZADA	X	X	X	X
MEDICA LONDRES	X	X	X	X
MULTIMEDICA NORTE	X	X	X	X
HOSPITAL MARIA JOSE	X	X	X	X
POLICLINICAS MILENIUM	X	X	X	X
HOSPITAL MDICA INTEGRA	X	X	X	X
SANATORIO MEDICO STA. MA. TEPEPAN	X	X	X	X
SANATORIO SAN AGUSTIN	X	X	X	X
HOSPITAL MERLOS	X	X	X	X



<b>Asunto:</b>	RE: Informacion - Raquel Marentes
<b>Fecha:</b>	Tue, 29 May 2007 14:29:35 -0500
<b>De:</b>	"Castaneda, Lilliana" <lcastaneda@globalnw.com>
<b>A:</b>	cmarentes2@yahoo.com.mx

Estimado Sr.

Mi nombre es Lilliana Castañeda, y trabajo en el departamento de Mercadeo Internacional de National Western Life. Agradecemos mucho su interés en nuestra compañía, desafortunadamente es política de la compañía de no otorgar información de nuestros representantes o productos. Si usted fuera tan amable de primero llenar el formulario de adjunto para que un representante en su área se ponga en contacto con usted para establecer una reunión, mucho se lo agradecería.

Aguardo sus comentarios.

Saludos Cordiales,

*Lilliana Castañeda*

*Contratación y Terminación de Agentes*

*[lcastaneda@globalnw.com](mailto:lcastaneda@globalnw.com)*

*(512) 719-2433 - teléfono*

*(512) 835-5947 - fax*

---

**From:** webmaster@nationalwesternlife.com [mailto:webmaster@nationalwesternlife.com]

**Sent:** Thursday, May 24, 2007 3:57 PM

**To:** Infosrv - Webmasters

**Subject:** IMPORTANT! Feedback from wwwnationalwesternlife.com

**Importance:** High

Comment from: RAQUEL MARENTES

Email address: cmarentes2@yahoo.com.mx

User type: International Spanish

Comment: REQUIERO UNA COTIZACION PARA UNA POLIZA DE VIDA O GASTOS MEDICOS MAYORES QUE DESEO ADQUIRIR. CON QUIEN ME PUEDO COMUNICAR?. GRACIAS.

**Resultado de Cotización para: Raquel Córdova Marentes Ciudad Mexico**

Número de Adultos: 1

Número de Hijos: 0

Edad del Titular: 25-29

Edad del Cónyuge: N/A

Sexo del Titular: Female

Sexo del Cónyuge: N/A

Mode of Payment: Annual

Cobertura Adicional: Maternity

Plan	Deducible en el país	Deducible fuera del país	Primer pago	Pagos restantes
MB4	\$1,000.00	\$1,000.00	\$2,625.45	\$0.00
MC4	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,070.00	\$0.00
MCP4	\$5,000.00	\$5,000.00	\$1,325.95	\$0.00
MD4	\$10,000.00	\$10,000.00	\$1,049.95	\$0.00
ME4	\$20,000.00	\$20,000.00	\$844.10	\$0.00
MS14	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,604.25	\$0.00
MS24	\$2,000.00	\$2,000.00	\$1,365.05	\$0.00
MS5	\$5,000.00	\$5,000.00	\$844.10	\$0.00
MS74	\$10,000.00	\$10,000.00	\$731.40	\$0.00

*BIENVENIDOS A NATIONAL WESTERN LIFE*

Agradecemos su interés en representar a la National Western Life. La siguiente información solicitada es necesaria para fines de evaluación y para establecer registros completos que nos asistirán para proporcionarle el mejor servicio posible. Esta información es únicamente para uso de la National Western Life y será mantenida estrictamente confidencial.

*INFORMACION PERSONAL*

Nombre Completo \_\_\_\_\_

Dirección Residencia \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ País \_\_\_\_\_

Dirección Trabajo \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ País \_\_\_\_\_

Dirección para Correspondencia \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ País \_\_\_\_\_

Dirección de E-mail \_\_\_\_\_ Teléfono Residencial \_\_\_\_\_

Teléfono Trabajo \_\_\_\_\_ Teléfono Celular \_\_\_\_\_

País de Ciudadanía y Número de Identificación \_\_\_\_\_

Fecha de Nacimiento \_\_\_\_\_ Sexo:  Masculino  Femenino

Lugar de Nacimiento \_\_\_\_\_

Estado Civil \_\_\_\_\_ Nombre del Cónyuge \_\_\_\_\_

Hijos (Liste nombres y edades): \_\_\_\_\_ Número de Identidad \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Idiomas que habla \_\_\_\_\_

¿En qué áreas geográficas desea representar a National Western Life? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

AVISO PARA EL SOLICITANTE

En conformidad con "Fair Credit Reporting Act," efectivo 25 de Abril de 1971, con la presente se la avisa que una encuesta rutinaria tendrá lugar concerniente a su carácter, reputación en general, características personales, crédito y modo de vida.

Por favor certifique a lo siguiente:

Yo entiendo que National Western Life ha emitido un Boletín de Cumplimiento acerca del lavado de dinero que será enviado adjunto con su contrato ya ejecutado, el cual recibiré prontamente. Yo certifico que revisaré el Boletín de Cumplimiento de National Western Life en referencia a sus procedimientos contra el lavado de dinero antes de aceptar cualquier solicitud para National Western Life. Además, yo certifico que verificaré la identidad de cada solicitante de quien estoy enviando una solicitud a National Western Life.

Firma \_\_\_\_\_

**CERTIFICACION DE CONDICION DE EXTRANJERO - FORMULARIO SUPLEMENTAL W-8**

Certifico que soy un individuo no ciudadano de los Estados Unidos, ni residente de dicho país, y que tampoco soy corporación, sociedad, patrimonio o fideicomiso estadounidense.

Firma \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

Soy un ciudadano de los Estados Unidos o residente. Mi número de seguro social de los Estados Unidos es: \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

**HISTORIAL DE TRABAJO**

¿Tiene actualmente o ha tenido en el pasado alguna asociación con National Western Life?  Sí  No

De ser afirmativo, favor explique \_\_\_\_\_

Nombre de la Compañía	Fechas	Puesto Desempeñado	Razón por Separarse	¿Podemos Contactar?

**PRODUCCION (PAGOS DE PRIMAS ANUALIZADAS EN DÓLARES ESTADOUNIDENSES Y PORCENTAJES DE PERSISTENCIA)**

Año	Compañía	Producción de Prima de Vida	Producción de Otras Primas	Persistencia	
				13 Meses	24 Meses

¿Tiene agentes trabajando para Ud.? \_\_\_\_\_ ¿Cuantos? \_\_\_\_\_

¿Cuánta de su producción es: 1. personal? \_\_\_\_\_ 2. de sus agentes? \_\_\_\_\_

¿Actualmente tiene Ud. algún adeudo con alguna compañía? \_\_\_\_\_

De ser afirmativo, favor de indicar el nombre de la compañía y la cantidad \_\_\_\_\_

*AGENCIA*

Si el contrato es a nombre de una Agencia, complete esta sección.

Unico Dueño

Nombre de la Agencia \_\_\_\_\_  Socio

Número de Identificación de Impuesto de los U.S.A. \_\_\_\_\_  Corporación

REPRESENTANTES DE LA AGENCIA	
NOMBRE	TITULO

Si la agencia esta incorporada deberá completar el Formulario SA-8057 – Acuerdo de Garantía, firmar, notarizar y enviar con los contratos.

*PARA AGENCIAS O AGENTES DOMICILIADOS EN LOS ESTADOS UNIDOS*

¿Ha hecho negocios alguna vez en el mercado internacional? \_\_\_\_\_

¿En qué países? \_\_\_\_\_

¿En que países quiere hacer negocios Ud.? \_\_\_\_\_

¿Tiene Ud. agentes en estos países? \_\_\_\_\_ ¿Cuantos? \_\_\_\_\_

¿En que país están? \_\_\_\_\_

¿Como le proveerá servicio a sus póliza habientes internacionales? \_\_\_\_\_

¿Que cantidad de primas espera vender para National Western Life con su agencia internacional? \_\_\_\_\_