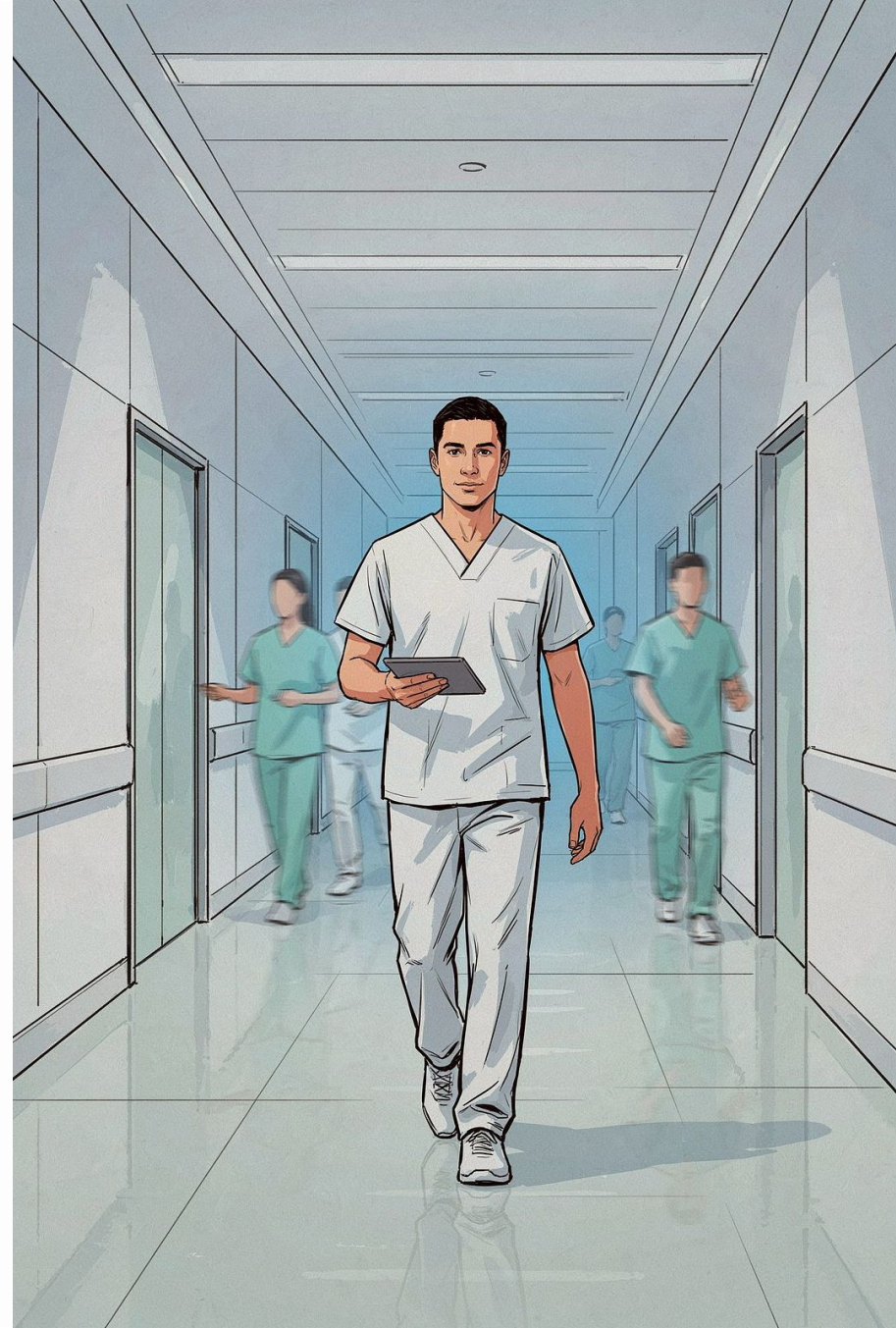


Inflación Médica y Contracción en Gastos Médicos Mayores: Radiografía Actuarial

Cifras de la AMIS, el Impacto del Fallo de la SCJN en la Previsión Social y el Estado del Ramo al Cierre del Tercer Trimestre de 2026



BY CULTURA DEL CONTRATO DE SEGURO



Contexto General

Un Punto de Bifurcación Estructural para la Industria Aseguradora

El sector asegurador mexicano atraviesa una reconfiguración sin precedentes al cierre del tercer trimestre de 2026. La confluencia de variables macroeconómicas exógenas, una **inflación médica desbocada** y criterios jurisprudenciales de la SCJN han modificado radicalmente las matrices de suscripción, los márgenes de utilidad técnica y la ingeniería de contratos colectivos e individuales.

Presión Inflacionaria

Inflación médica sectorial al 14.5% anual, triplicando el índice general de precios.

Paradoja de Mercado

Las primas crecen en pesos pero la base de asegurados se contrae de forma alarmante.

Marco Jurídico Nuevo

El fallo de la SCJN redefine la arquitectura de los contratos de previsión social colectiva.



Foco Rojo de la CNSF: La Crisis Técnica del Ramo GMM

El reporte técnico de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas documenta un escenario de estrés operativo sin precedentes en el ramo de Accidentes y Enfermedades, con tres indicadores críticos que exigen atención inmediata de toda la cadena de valor aseguradora.

~1M

Vidas Perdidas

Riesgos asegurados cancelados en solo un año, concentrados en el segmento de clase media.

14.5%

Inflación Médica

Crecimiento anual sectorial, equivalente al triple de la inflación general del país.

51.5%

Caída de Utilidad

Desplome en la utilidad técnica de las aseguradoras por la severidad extrema de los siniestros.

El Efecto Expulsión: De la Previsión Social al Lujo Inaccesible

El encarecimiento acelerado de las pólizas individuales y el traslado directo a tarifas de las restricciones impositivas hospitalarias —como los criterios punitivos del SAT sobre el IVA no acreditable en pagos directos— han transformado al seguro de GMM de un **instrumento de previsión social familiar** en un servicio exclusivo para los rangos más altos de ingresos.

El Poder Legislativo y los órganos reguladores presionan a la CNSF para impulsar iniciativas de ley que fijen topes a los incrementos de insumos hospitalarios privados y tabuladores médicos. Para la industria, esto exige migrar urgentemente de un modelo puramente indemnizatorio hacia **esquemas de contención de costos compartidos** con prestadores de salud, apoyados en auditorías médicas automatizadas con Inteligencia Artificial para mitigar el sobreprecio hospitalario (*insurance markup*).

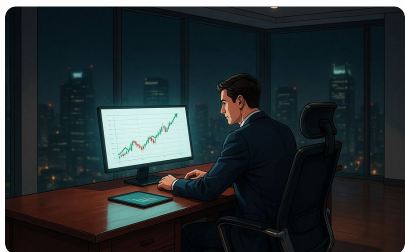
Respuesta Regulatoria Requerida

- Regulación y topes a incrementos de insumos hospitalarios privados
- Migración a redes médicas cerradas y coaseguros regionalizados
- Auditoría de facturación con IA para detectar sobreprecio hospitalario

Cifras AMIS — Primer Semestre 2026

Resiliencia en Prima Emitida: La Paradoja Actuarial del Mercado

La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros presentó las cifras consolidadas de la primera mitad de 2026, revelando el comportamiento dual del mercado: crecimiento nominal en pesos conviviendo con una contracción real de la base de asegurados.



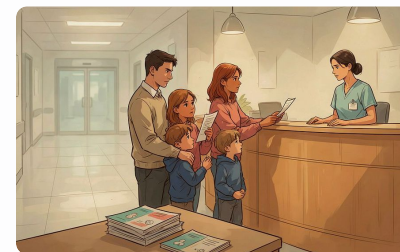
Crecimiento en Emisión

El sector asegurador global mantuvo un **incremento del 5% anual** en primas emitidas en términos reales durante el primer semestre del año, mostrando fortaleza macroeconómica del ramo.



Sostén Corporativo

Las empresas mexicanas retienen el seguro de GMM y vida como **prestación laboral no negociable** para atracción y retención de talento, blindando el volumen de emisión global de la industria.



La Paradoja de Vida y Salud

Pese a alzas generalizadas y cancelaciones en personas físicas, Vida y GMM continúan siendo **las coberturas más solicitadas** de la industria, sostenidas por la percepción de riesgo biológico.

¿Por Qué Cae el Número de Asegurados y Sube la Prima?

La explicación actuarial de la paradoja de mercado radica en dos factores estructurales que actúan de forma simultánea y se retroalimentan, generando una dinámica de antiselección que amenaza la viabilidad técnica del ramo a largo plazo.

1 La Inflación de Tarifa Compensa Matemáticamente la Pérdida de Unidades

El incremento en pesos de cada póliza compensa aritméticamente la pérdida de asegurados. Los que permanecen en la mutualidad pagan primas sustancialmente más caras, elevando el promedio de prima por riesgo. Sin embargo, este equilibrio es frágil: la expulsión de riesgos jóvenes y sanos agrava la antiselección, encareciendo aún más el costo técnico del pool de riesgos remanente.

2 El Sostén de la Cartera Colectiva Corporativa

Las empresas mexicanas absorben los costos del seguro de gastos médicos y vida como herramienta crítica e innegociable de reclutamiento y retención. Esta cartera colectiva actúa como columna vertebral del volumen de emisión global, compensando la contracción de la cartera individual y manteniendo la solidez aparente del mercado en cifras agregadas.

El Fin del «Doble Cobro» en Previsión Social

La Suprema Corte de Justicia de la Nación emitió un fallo de alta trascendencia para el diseño de contratos colectivos y esquemas de beneficios para empleados, resolviendo sobre la compatibilidad de la doble pensión: pensión jubilatoria contractual (CCT) versus pensión de la Ley del Seguro Social (IMSS).

La Resolución de la Corte

Las pensiones jubilatorias de origen contractual **absorben y reemplazan** los beneficios legales equivalentes previstos en la Ley del Seguro Social, a menos que se haya pactado de forma expresa su complementariedad adicionada en el instrumento contractual.

El Principio de No Duplicidad

La Corte reitera el principio rector del derecho de seguros que **prohíbe el enriquecimiento injustificado** o «doble cobro» por un mismo riesgo asegurado. Una misma contingencia —vejez o retiro— no puede recibir doble beneficio de fuentes distintas sin pacto expreso.

Impacto en el Diseño de Pólizas

Obliga a rediseñar los seguros de Vida y Retiro Colectivos como esquemas «**en exceso o conexión**» con la seguridad social del Estado, reduciendo reservas matemáticas para empresas y eficientando el capital destinado a la previsión social privada.

Cuadro Técnico Comparativo: Tendencias y Herramientas de Mitigación

Análisis integral de las variables críticas del entorno sectorial, su comportamiento financiero y técnico, y las estrategias de respuesta para la industria al cierre del tercer trimestre de 2026.

Variable del Entorno	Comportamiento Técnico	Herramienta de Mitigación
Cartera Individual GMM	Contracción crítica. Cancelación masiva en edades avanzadas y clase media por falta de asequibilidad.	Programa «Descifra tu Póliza» y reestructuración hacia deducibles técnicos más elevados.
Cartera Colectiva Corporativa	Estabilidad y resiliencia. Prestación laboral no negociable para retención de talento.	Aplicación del criterio SCJN para diseñar seguros colectivos complementarios sin duplicidad.
Utilidad Técnica GMM	Caída del 51.5%. Presión extrema sobre el índice combinado por inflación médica del 14.5%.	Auditoría de facturación hospitalaria y migración a coaseguros regionalizados y redes cerradas.
Suscripción de Vida	Crecimiento sostenido. Mayor percepción del riesgo biológico e interés en planeación patrimonial.	Promoción del Fideicomiso de Seguro de Vida para entrega inteligente a menores sin juzgados.

El Deber del Canal de Distribución

Del Agente Renovador al Consultor Predictivo de Alta Especialidad

Para el agente de seguros con cédula vigente, este entorno de volatilidad exige abandonar las renovaciones pasivas y adoptar un rol de consultoría técnica proactiva. Dos acciones son impostergables en el cierre de este periodo:

1

Reingeniería Fiscal de la Cartera Individual

Ante el encarecimiento que satura los límites de deducción del **Artículo 151 de la LISR**, el agente debe proponer el fraccionamiento de contratantes entre cónyuges para duplicar el techo de las 5 UMAs anuales, o sugerir el incremento del deducible para abaratar la prima neta anual y retener al asegurado dentro de la mutualidad.

2

Vigilancia del RECAS y las Nuevas Exclusiones

Dado el desplome del 51.5% en las utilidades, las aseguradoras están modificando agresivamente sus clausulados en el **RECAS de la CONDUSEF** para la renovación. El agente debe auditar que las nuevas restricciones en condiciones generales no dejen en indefensión al asegurado antes de aplicar el cobro automático de la renovación.

Conclusión

La Industria en el Umbral de su Transformación

El escenario de septiembre de 2026 confirma que la industria del seguro en México se encuentra en un **punto de bifurcación técnica e impositiva**. La pérdida de casi un millón de asegurados en GMM lanza un mensaje contundente: el producto tradicional e inflexible está agotado.

Pólizas Modulares y Flexibles

El futuro exige diseñar productos adaptables a la realidad fiscal y económica del contribuyente de clase media, con coberturas escalonadas y deducibles técnicos diferenciados por segmento.

Complementariedad con la Seguridad Social

El criterio de la SCJN marca el camino: los seguros privados deben actuar como articuladores inteligentes, complementando —no duplicando— los beneficios del Estado para maximizar la eficiencia del capital de previsión social.

Ingeniería de Riesgos con Sentido Social

Solo a través de rigor actuarial, transparencia contractual y un profundo sentido social podrá la industria recuperar su atractivo para la clase media y garantizar la solvencia y misión del contrato de seguro para la nación.

📄 Artículo elaborado con apoyo de Inteligencia Artificial (Claude, de Anthropic) y revisado por la Dirección de Cultura del Contrato de Seguro.