



# La Brecha de Protección de Seguros en México

Diagnóstico, Causas Estructurales y Ruta Estratégica para el Sector Asegurador

BY CULTURA DEL CONTRATO DE SEGURO



Cultura del Contrato de Seguro®

# ¿Qué es la Brecha de Protección?

La **brecha de protección de seguros** representa la diferencia entre las pérdidas totales asociadas a eventos adversos —catástrofes naturales, siniestros de salud, fallecimientos prematuros, responsabilidad civil— y la proporción de esas pérdidas efectivamente cubierta por un contrato de seguro formal.

En México, esta brecha no es simplemente una métrica estadística: constituye un **factor determinante de vulnerabilidad socioeconómica** y un límite estructural al crecimiento del país.

- ❏ Mientras la penetración promedio en países OCDE ronda el **7% del PIB**, México se sitúa históricamente entre el **2.3% y 2.5%**, según datos de la CNSF y AMIS.



# Una Brecha con Rostro Humano

54%

Informalidad Laboral

De la PEA trabaja sin acceso a seguros formales o prestaciones de ley.

~90%

Viviendas Expuestas

De los inmuebles en México carecen de seguro de daños propio y voluntario.

45-50%

Gasto de Bolsillo en Salud

Del gasto total en salud lo cubren directamente los hogares sin respaldo asegurador.

>80%

Sin Seguro de Vida

De la PEA formal carece de respaldo ante fallecimiento o invalidez permanente.



# Penetración por Ramo: Una Asimetría Estructural

La brecha se manifiesta de forma distinta en cada segmento, revelando patrones profundos de desprotección en los ramos más críticos para las familias y las empresas mexicanas.

| Ramo                                                                                               | Cobertura Estimada        | Brecha de Protección                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|-------------------------------------------|
|  Automóviles      | ~33% del parque vehicular | ~67% sin cobertura de daños ni RC         |
|  Vivienda / Daños | ~6.5–7% de inmuebles      | >90% expuesto sin seguro voluntario       |
|  Gastos Médicos   | ~10–11% de la población   | ~90% depende del IMSS o gasto de bolsillo |
|  Vida / Retiro   | ~15% de la PEA formal     | >80% carece de respaldo familiar          |

# Análisis por Segmento Crítico

## Patrimonial y Catastrófico

México enfrenta un perfil multirriesgo severo: sismos, huracanes, inundaciones y sequías. Pese a ello, menos del **7% de las viviendas** cuenta con póliza voluntaria de daños. En las MiPyMEs —que generan más del 70% del empleo formal— la cobertura de daños **no supera el 15%**.

## Salud y Gastos Médicos Mayores

Solo **~13 millones de personas** (cerca del 10% de la población) cuentan con GMM privada. El resto enfrenta eventos catastróficos de salud mediante endeudamiento, descapitalización o remate de activos familiares, perpetuando ciclos de vulnerabilidad.

## Vida y Retiro

La penetración del seguro de vida individual se concentra en los deciles de mayores ingresos o se vincula a seguros colectivos laborales. La brecha en coberturas de fallecimiento e invalidez **perpetúa ciclos de pobreza intergeneracional** al dejar familias enteras sin red de protección.

# Factores que Generan la Brecha

La persistencia de esta brecha no responde a una sola causa, sino a una **red interconectada** de factores económicos, regulatorios, culturales y comerciales.

## Informalidad y Economía

El ~54-55% de la PEA labora informalmente, con ingresos variables incompatibles con esquemas rígidos de primas anuales y sin acceso a mecanismos de cobro recurrente.

## Barreras Culturales

Miopía temporal, percepción del seguro como "gasto" y desconfianza institucional por lenguaje contractual complejo y disputas históricas en la liquidación de siniestros.

## Diseño de Producto Rígido

Productos diseñados para deciles medios-altos, con sumas aseguradas elevadas, deducibles altos y cláusulas complejas que alejan al consumidor promedio.

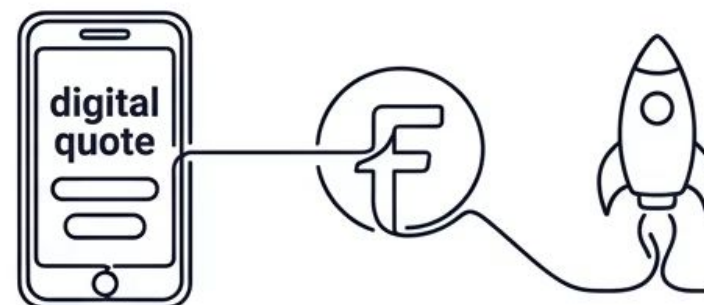
## Distribución Tradicional

Los canales convencionales —agentes, promotorías, corredores— son económicamente inviables para productos masivos de baja prima por sus costos marginales de prospección.

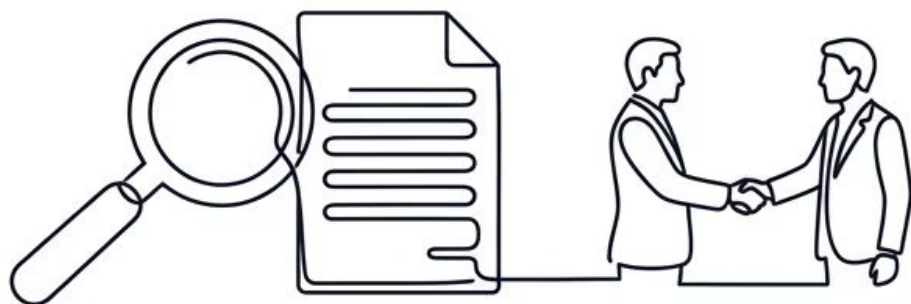
# Cuatro Pilares para Cerrar la Brecha



**Pilar 1 - Innovación en Productos:**  
seguros paramétricos, microseguros,  
coberturas modulares pay-per-use



**Pilar 2 - Tecnología y Canales:**  
digitalización del underwriting, alianzas  
con Fintechs y plataformas digitales,  
seguros embebidos



**Pilar 3 - Claridad y Transparencia:**  
simplificación de condiciones generales,  
principio de buena fe, capacitación de  
fuerza de ventas



**Pilar 4 - Regulación y Política Pública:**  
flexibilidad en notas técnicas, incentivos  
fiscales, asociaciones público-privadas

# Innovación en Productos y Tecnología

## Rediseño de Producto

- **Seguros Paramétricos:** El pago se activa mediante variables objetivas medibles —magnitud sísmica, milímetros de lluvia— sin ajuste tradicional. Liquidez inmediata y costos operativos mínimos.
- **Modularidad y Flexibilidad:** Pólizas on-demand, pay-as-you-drive y pay-per-use que el usuario activa o desactiva según sus necesidades reales del momento.
- **Microseguros Inclusivos:** Coberturas accesibles diseñadas específicamente para la base de la pirámide socioeconómica y el trabajador informal.

## Transformación Digital

- **Seguros Embebidos:** Integrar cobertura de forma invisible dentro de transacciones cotidianas —e-commerce, apps de movilidad, economía gig— reduciendo la fricción de contratación a cero.
- **Alianzas Insurtech:** Colaborar con Fintechs, retailers y plataformas digitales para masificar la distribución a costos marginales mínimos.
- **IA en Siniestros:** Digitalizar y automatizar la validación de documentos y estimación de daños para agilizar el pago de indemnizaciones.

# Transparencia, Regulación y Política Pública



## Simplificación Contractual

Rediseñar la documentación eliminando el lenguaje abstruso. Priorizar un formato accesible, directo y transparente. Reforzar el principio de buena fe y capacitar a la fuerza de ventas en explicar con rigor coberturas, exclusiones y responsabilidades contractuales.



## Incentivos Fiscales y APPs

Promover deducciones fiscales más amplias para la contratación voluntaria de seguros de vida, salud, vivienda y retiro. Implementar esquemas de transferencia de riesgo estatal mediante **Cat Bonds** y fondos de aseguramiento agrícola e hidrológico.



## Educación Financiera

Campañas coordinadas entre la industria y las autoridades para desmitificar el seguro, explicar el funcionamiento real del contrato de seguro y fomentar una cultura de gestión del riesgo desde etapas tempranas de la vida.

# Conclusión: La Mayor Oportunidad del Siglo para el Sector

La brecha de protección de seguros en México es un **reto estructural profundo**, pero simultáneamente representa la **mayor oportunidad de desarrollo y expansión** para la industria aseguradora en el presente siglo.

Cerrar esta brecha exige trascender el modelo tradicional centrado en los sectores de mayor ingreso y avanzar hacia una industria más **incluyente, ágil, tecnificada y transparente**.

Al reconocer el seguro como herramienta fundamental de política pública, estabilidad financiera y justicia social, el sector no solo ampliará la penetración en el PIB, sino que consolidará su función esencial: **garantizar la resiliencia socioeconómica de México ante la adversidad**.

## Objetivo Final

Elevar la penetración del seguro del 2.5% al 5%+ del PIB en la próxima década.

## Acción Requerida

Colaboración coordinada entre aseguradoras, intermediarios, reguladores y autoridades financieras.