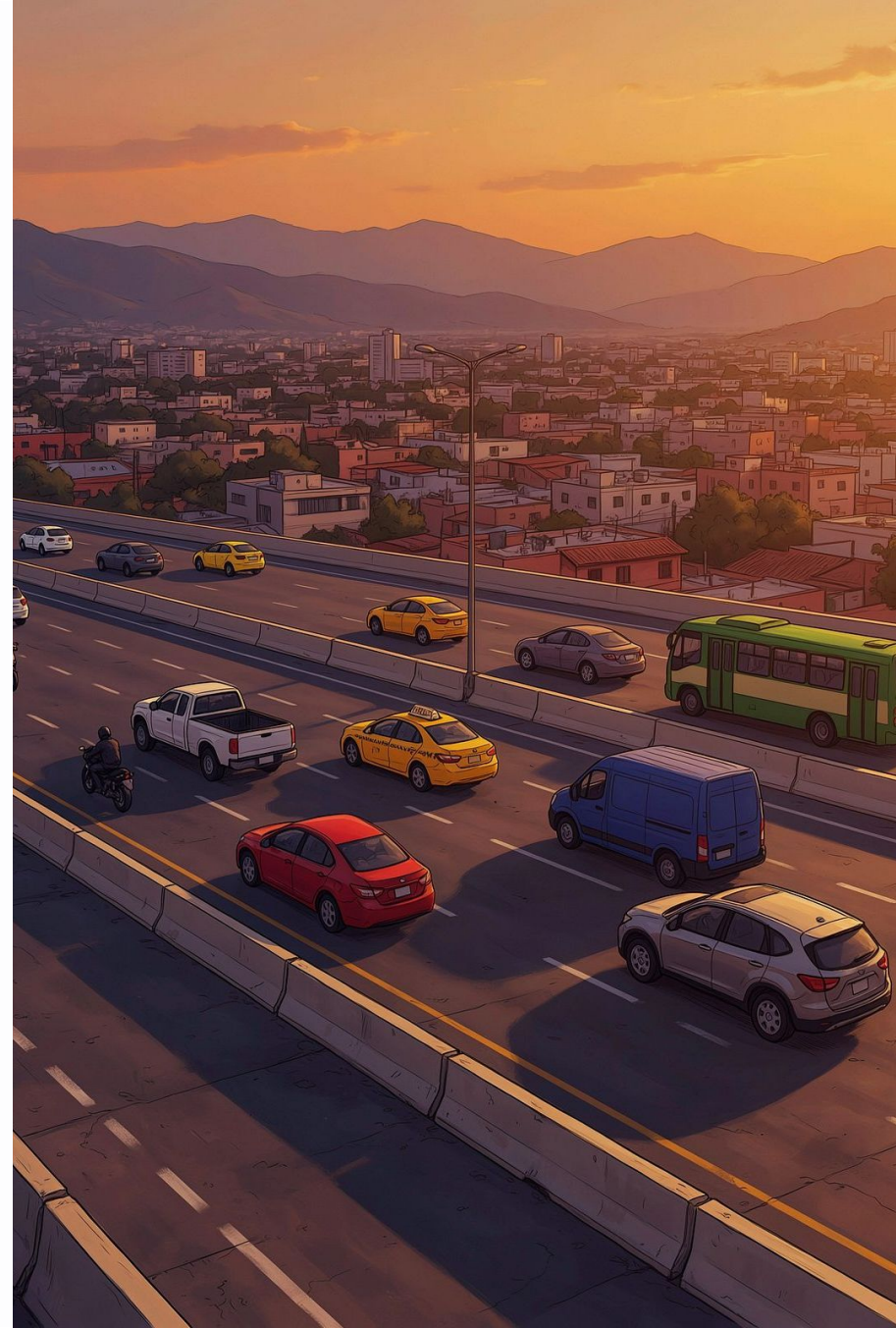


Radiografía del Seguro de Automóvil en México

Anatomía de un Mercado Subdesarrollado y los Muros de la Subcontratación

BY CULTURA DEL CONTRATO DE SEGURO



El Panorama General

Una Paradoja Estructural: Mercado Maduro, Penetración Mínima

El ramo de vehículos terrestres en México representa uno de los sectores más dinámicos dentro de la cartera aseguradora nacional. A pesar de contar con sofisticación técnica comparable a mercados desarrollados —en suscripción y tecnología actuarial— el sistema enfrenta una de las paradojas más agudas del sistema financiero mexicano.

De acuerdo con cifras del Sistema Estadístico del Sector Asegurador (SESA) de la AMIS y del INEGI, la penetración del seguro de autos se ha estancado históricamente entre el **27% y el 31%** del parque vehicular nacional. Esta brecha persiste incluso frente a normativas de obligatoriedad de Responsabilidad Civil en vías federales y en más de la mitad de las entidades federativas.

7/10

vehículos circulan sin seguro

en la República Mexicana, constituyendo una de las brechas de aseguramiento más pronunciadas de América Latina.

Comportamiento Técnico e Industrial del Ramo

Siniestralidad Severa

El índice de siniestralidad se sitúa históricamente entre el **60% y el 70%**, impulsado por el incremento en costos de refacciones, disrupción en cadenas de suministro global y encarecimiento de mano de obra en talleres y agencias.

Alta Frecuencia de Accidentes

Más de **medio millón de colisiones anuales** se registran únicamente en la flota asegurada. La severidad promedio — especialmente en siniestros con daños corporales y gastos médicos a terceros— ha aumentado significativamente en los últimos años.

Composición de Coberturas

Más del **70% de los vehículos asegurados** cuentan con Cobertura Amplia (Daños Materiales + Robo Total + RC). El asegurado mexicano que entra al sistema tiende a comprar protección completa, siendo las coberturas de RC pura una fracción marginal.

¿Por Qué el Mexicano no Asegura su Vehículo?

La baja penetración responde a una combinación multifactorial de variables socioeconómicas, de percepción de valor y de diseño del producto. No se trata de un problema simple de «falta de cultura».

Distorsión del Valor Relativo

Con un parque vehicular de más de **14 años de antigüedad promedio**, el propietario de un auto valuado en \$60,000–\$80,000 MXN percibe que pagar \$8,000–\$12,000 MXN anuales representa entre el 15% y el 20% del valor del activo: una pérdida de capital ineficiente.

Desconocimiento de la Responsabilidad Civil

El mexicano promedio evalúa el seguro solo como un medio para «reparar su propio auto». Pocos comprenden que causar lesiones o muerte a un tercero puede implicar **indemnizaciones superiores a \$3,000,000 MXN**, riesgo que la RC cubre con una prima relativamente económica.

Sesgo de Optimismo y Gestión Informal

El conductor sobreestima su habilidad y asume que la precaución sustituye la transferencia del riesgo. En caso de accidente, se recurre a acuerdos informales, ahorros personales o endeudamiento familiar, evitando el sistema formal.

Fricción Contractual y Desconfianza

La creencia de que las aseguradoras «pondrán pretextos para no pagar», sumada a la experiencia de que el deducible en siniestros menores absorbe el costo total de la reparación, genera desconfianza estructural y desincentiva la renovación de pólizas.

La Ineficacia de la Obligatoriedad: Por Qué la Ley no Basta

Desde 2019, es obligatorio contar con un seguro de Responsabilidad Civil para circular en carreteras y puentes federales. Legislaciones locales similares existen en diversos estados y municipios, incluyendo el **Artículo 46 del Reglamento de Tránsito de la Ciudad de México**. Sin embargo, la norma no ha logrado incentivar el aseguramiento masivo debido a fallas estructurales de aplicación.

Sin inspección sistemática

No existen arcos lectores de placas en peajes ni sincronización de padrones vehiculares con el REPUVE para sancionar preventivamente.

Poder sancionador marginal

La multa se aplica solo después de una infracción o colisión, no como control previo en la expedición de licencias o placas.

Sistemas desvinculados

Los controles vehiculares estatales operan desvinculados de la AMIS y la CNSF, a diferencia de países donde el refrendo anual exige validación electrónica del seguro.

El Artículo 46 del Reglamento de Tránsito de la CDMX

El Artículo 46 establece que *«los vehículos que circulen en la Ciudad de México deben contar con póliza de seguro de responsabilidad civil vigente, que ampare al menos la responsabilidad civil por daños a terceros en su persona y patrimonio.»*

Tipo de Vehículo	Sanción en UMA	Sanción Adicional
Vehículo particular	20, 30 o 40 UMA	—
Transporte de carga	40, 50 o 60 UMA	Remisión al corralón
Transporte público de pasajeros	60, 70 u 80 UMA	Remisión al corralón

 Mecanismo de condonación: El propietario sancionado cuenta con **45 días naturales** a partir de la boleta para contratar una póliza de RC. Al presentar la póliza vigente ante la SSC, la multa queda cancelada en su totalidad.

Crecimiento en Prima, Presión en Siniestralidad

1

2024

Normalización Post-Pandemia. Crecimiento real del **~7.5%–8.0%**. El ramo de autos creció a ritmo de doble dígito nominal. Reajuste tarifario generalizado ante inflación acumulada en autopartes. Índice combinado en autos del **95%–98%**.

2

2025

Crecimiento Sostenido. La industria superó **770,000 MDP** en primas directas al 3T. El ramo de vehículos creció **9.9%**. Aseguradoras bancarias superaron el 16% de crecimiento. Siniestralidad estabilizada en **67%–68%**.

3

2026 (1T)

Presión en Indemnizaciones. Primas totales del sector: **299,929 MDP** (+4.8% vs 1T25). Indemnizaciones en autos: **32,544 MDP**, un incremento del 15.1%. Prima emitida en autos creció **8.1%**.



Comparativo Dinámico 2024–2026

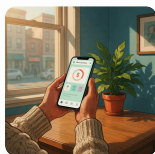
Indicador / Variable	2024	2025	2026 (AI 1T)
Crecimiento Real Sectorial	~7.5% – 8.0%	8.0%	4.8% vs 1T25
Crecimiento Prima Emitida (Autos)	Doble dígito nominal	9.9%	8.1%
Índice de Siniestralidad (Autos)	~64% – 66%	68.1%	En ascenso
Puntal de Venta en Autos	Crédito e inflación tarifaria	Banca y renovación de flota	Incremento en primas y frecuencia técnica

 **Venta ligada al crédito:** Más del 60% de los vehículos nuevos se adquieren vía financiamiento. Al finalizar el plazo, una fracción significativa cancela la póliza.

 **Severidad vs. Frecuencia:** La complejidad tecnológica de los vehículos modernos (ADAS, sensores, LED) eleva el costo medio por siniestro aunque la frecuencia se estabilice.

 **Penetración estancada:** El parque vehicular asegurado no rebasa el umbral del 30%–31%, manteniendo a la mayoría fuera del sistema institucional.

Estrategias de Transformación para Desbloquear el Mercado



Desagregación y Micro-Aseguramiento

Comercializar coberturas de RC pura con primas accesibles, cobros fraccionados o esquemas de **pago por kilómetro (Usage-Based Insurance / UBI)** apoyados en telemática. Eliminar coberturas accesorias no valoradas por propietarios de vehículos de mayor antigüedad para reducir la prima mínima de entrada al sistema.



Integración Tecnológica con Autoridades

Impulsar alianzas público-privadas para **sincronizar bases de datos de pólizas emitidas** con los padrones de control vehicular de las entidades federativas. Condicionar trámites como la verificación ambiental y la tenencia a la existencia de un seguro activo, replicando el modelo de países donde el refrendo exige validación electrónica ante la CNSF.



Simplicidad Contractual y Transparencia

Reducir la complejidad técnica del clausulado, transparentar los criterios de ajuste en sitio y agilizar los tiempos de respuesta en siniestros. Erradicar la percepción de opacidad en la indemnización es fundamental para revertir la desconfianza histórica y mejorar las tasas de renovación.

El Camino hacia un Mercado Asegurador Incluyente

La Paradoja Persiste

México cuenta con un sector asegurador técnicamente sofisticado, en crecimiento sostenido y con plataformas digitales maduras. Sin embargo, el **70% del parque vehicular permanece desprotegido**, representando tanto el mayor desafío estructural como la mayor oportunidad de expansión del ramo.

La solución no es única: requiere innovación de producto, voluntad regulatoria, integración tecnológica y una transformación profunda en la comunicación del valor del seguro ante el consumidor mexicano.

1

Rediseñar el producto

Coberturas modulares y precios accesibles para vehículos de mayor antigüedad con esquemas UBI y pago fraccionado.

2

Reformar la aplicación normativa

Vincular la obligatoriedad del seguro de RC a trámites vehiculares reales: placas, verificación y licencias.

3

Reconstruir la confianza

Transparencia contractual, agilidad en la resolución de siniestros y comunicación clara del beneficio de la RC frente al riesgo catastrófico.