

## LOS AGENTES Y EL PESO DE LA INTERMEDIACIÓN

*Pedro Aguilar Beltrán  
Vicepresidente CNSF*

El comportamiento que ha mostrado el sector asegurador en los últimos años, sobre todo después de la puesta en marcha del marco regulatorio basado en solvencia II no es algo que pueda ofrecer tranquilidad a la CNSF, porque considera que esta industria debería tener una tasa de mayor crecimiento; por ello se está buscando actualmente la manera de facilitar o coadyuvar para que el sector tenga un desarrollo más enérgico apuntó, Aguilar Beltrán.



El funcionario federal consideró como lograr que la carga regulatoria y operativa en el sector asegurador no sea excesiva, aunque claro que dicha medida no debe representar de ninguna manera un descuido de la solvencia.

Aguilar Beltrán informó asimismo el organismo regulatorio se ha fijado como objetivo analizar el

mercado de agentes de seguros para generar una competencia mayor y la necesaria transparencia operativa, de modo que se encuentran los mecanismos que ayuden a reducir los costos de adquisición

El representante de la CNSF indicó que es imperativo que se vean más evidentes los beneficios que aportan los seguros a la preservación de la actividad y el crecimiento de la economía en su conjunto. En tal sentido subrayó que el papel que desempeña el agente es fundamental para que, se difundan las ventajas potenciales que se obtienen al contratar una cobertura; por lo tanto, sentenció, su participación y presencia es piedra angular en la cadena del valor del seguro.

Aguilar Beltrán precisó que hasta la fecha hay 53,383 intermediarios con cedula de la CNSF facultados para trabajar como agente de seguros. Entre tanto, indicó que de acuerdo con los registros del ente regulador, el seguro de gastos médicos muestra uno de los comportamientos más dinámicos en las últimas dos décadas lo que ha posicionado como uno de los ramos que mejores dividendos le otorga a la masa productora del país.

“De 1998 a 2018 el seguro de gastos médicos paso de tener una participación muy incipiente a convertirse en uno de los ramos con mayor generación de primas, por tal causa representa el 16% del mercado asegurador mexicano en la actualidad, lo que lo posiciona como el segmento de que mayor crecimiento ha experimentado en la industria aseguradora en este siglo abundó”, el funcionario federal la anterior tendencia continua Aguilar Beltrán, confirma que la asesoría personalizada en la integración de coberturas complejas es y seguirá siendo un factor indispensable insustituible en la cadena del valor de los seguros.



### **UNA EVOLUCIÓN IMPOSTERGABLE**

En otro punto de su intervención el representante de la CNSF exhorto a los agentes a ver el cambio tecnológico como un proceso natural y obligatorio para llegar a sectores de la población que no están cubiertos hoy en día Aguilar Beltrán vaticinó que el agente continuará desempeñando una función esencial en la cadena del valor del seguro puesto que como intermedio tiene un vínculo muy fuerte e irremplazable con autoridades, instituciones y consumidores sin embargo alertó su papel debe evolucionar para ser algo más que un simple



eslabón de venta el agente no debe conformarse con ser sólo un intermediario porque entonces no desempeña de forma adecuada su rol para divulgar el seguro bajo un enfoque social. Además, los asesores tienen que ser conscientes de que las nuevas tecnologías están modificando la operación de los canales de distribución por lo tanto irremediamente poco a poco habrá más alternativas para comercializar pólizas a través de plataformas digitales muy diversas, declaró

Aguilar Beltrán.

Al final de su exposición el Vicepresidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas reconoció que indiscutiblemente en algunas pólizas de seguros no se requerirá la intervención del agente para concretar su comercialización, no obstante afirmó, la asesoría integral que permite al usuario elegir la póliza que mejor se ajuste a sus necesidades es algo que difícilmente La tecnología podrá ofrecer.

En la en la operación del seguro debe existir una convergencia entre la tecnología y el papel de agente, entonces el asesor tendrá que ir evolucionando a ritmo de esta ola de transformación para

incorporar poco a poco lo digital como parte esencial de su actividad y función, finalizó Aguilar Beltrán.