



# Entre Actuarios

## Directorio

Publicación Trimestral  
Enero - Marzo 2000  
No. 5

Editada por:



Asociación  
Mexicana de  
Actuarios A.C.

Responsable de la Publicación:  
Act. Ana María Ramírez

Colaboradores:

Act. Luis Huerta Rosas  
Act. José Enrique Peña

Diseño Gráfico:  
Pictograma S.C.



## Contenido

### ■ Sección Internacional

Comité Mexicano para la Práctica  
Internacional de la Actuaría  
(COMPIAC)

Act. Luis Huerta Rosas

### ■ Humor

### ■ Indicadores Financieros

### ■ Indicadores del Sector

### Artículos

"Las opiniones expresadas en los artículos son  
responsabilidad de los autores y no representan la opinión  
de la Asociación o de sus miembros"

### ■ Nuevas Tablas de Mortalidad Oficiales Continuación

### ■ Falacias Comerciales Act. José Enrique Peña Velázquez

### ■ Actualidades

### ■ Eventos



## Del Editor

En esta ocasión, quisiera aprovechar la oportunidad para compartir contigo algunos datos interesantes e importantes de recordar acerca de nuestra profesión y de nuestra asociación:

### De nuestra Profesión:

- La carrera de actuario en México, se crea en 1946, por lo que este año, cumple 54 años de existir.
- Para 1980, sólo había 3 universidades que impartían la carrera. Actualmente hay ya 10 escuelas que tienen registrada la carrera de actuario: UNAM, Anáhuac, ENEP, Américas, ITAM, UAG, Anáhuac del Sur, CUM, Universidad Autónoma del Estado de México y la UTECA.
- Actualmente la matrícula de la carrera es de aproximadamente 3,000 alumnos, hay un total de 9,000 egresados y de 3,000 que han obtenido su título.
- Estadísticas elaboradas en 1997, indican que el 50% cursaba la carrera de actuario en la UNAM, el 20% en la ENEP, el 15% en el ITAM y el otro 15% correspondía al resto de las universidades, no teniendo ninguna otra universidad una participación mayor al 5% del total. En ese mismo año, el número de egresados total de todas las universidades, fue de 560 estudiantes.
- El porcentaje de egresados con respecto a la matrícula, ha sido en los últimos años de alrededor del 18%.
- En los últimos 4 años, el porcentaje de egresados se ha incrementado en promedio en 10% anual.

### De nuestra Asociación:

- Fundada en 1962, es la más antigua de las asociaciones de

actuarios que existen hoy en México.

- Su nombre original era "Asociación Mexicana de Actuarios del Seguro de Vida".
- Aproximadamente 10 años después cambia su nombre a: "Asociación Mexicana de Actuarios del Seguro Privado".
- Y desde hace 20 años tiene su nombre actual: "Asociación Mexicana de Actuarios, A.C."
- Representa la rama tradicional de la actuaría.
- Agrupa a actuarios que están orientados a la actividad aseguradora y de pensiones privadas, principalmente (Compañías y Corredores de Seguros y de Reaseguro, Consultores Independientes, etc..)
- Cuenta con más de 400 miembros al día de hoy.
- Fue la primera asociación de actuarios de nuestro país en establecer vínculos con la Asociación Internacional de Actuarios.
- Su Presidente participa en el Consejo de Presidentes y Presidentes Electos de las Asociaciones Actuariales de Norteamérica, en el Comité Mexicano para la Práctica Internacional de Actuaría y en la Comisión Técnica Consultiva de Actuaría, recientemente formada.

Como vez, tenemos una historia, una tradición y hemos recorrido mucho camino en todos estos años. Sin duda como profesión y como asociación tenemos mucho por hacer; con tu activa participación y compromiso alcanzaremos los importantes retos que enfrentamos.



Act. Sofía Romano  
Presidente



## Sección Internacional

# Comité Mexicano para la Práctica Internacional de la Actuaría

El COMPIAC se integró en 1994 junto con 11 Comités más de otras tantas profesiones para negociar los servicios profesionales entre México, USA y Canadá, de acuerdo con lo previsto en el Tratado de Libre Comercio (TLC).

El objetivo de estos Comités es negociar con sus contrapartes a efectos de elaborar recomendaciones para el mutuo reconocimiento de licencias y certificados.

El COMPIAC se conformó por acuerdo del Colegio Nacional de Actuarios (CONAC), la Asociación Mexicana de Actuarios (AMA) y la Asociación Mexicana de Actuarios Consultores (AMAC). En su inicio se integraron 2 grupos de trabajo: Uno para revisión de programas de trabajo y certificación y otro para análisis de códigos de conducta y medidas disciplinarias.

En ese mismo año, las asociaciones representantes de los 3 países presentaron a las autoridades correspondientes un documento conteniendo los acuerdos alcanzados y solicitando la inclusión de nuestra profesión en el capítulo XVI del TLC, mismo que fue aprobado finalmente el pasado mes de octubre.

Quedó así establecido el criterio que deberán seguir las autoridades migratorias para la autorización de entrada temporal de actuarios que pretendan llevar a cabo actividades a nivel profesional en algunos de los otros países.

Para el caso de la entrada temporal el requisito académico mínimo que se requerirá a los actuarios mexicanos será haber obtenido el grado de licenciatura. Para los actuarios de Estados Unidos y Canadá se estableció un requisito equivalente.

Aún cuando desde 1994 se llegó al acuerdo para el reconocimiento mutuo de licencias entre las organizaciones de actuarios de los tres países, lo que implica que un actuario de México podría ejercer plenamente en Canadá y en Estados Unidos en una área específica de la profesión y viceversa, en este proceso aún no se ha logrado formalizar dicho acuerdo, lo que se espera ocurra en un futuro cercano.


En este momento se están revisando nuevamente los acuerdos y en la reunión que se celebró en el mes de febrero en Guadalajara con los presidentes de las asociaciones de actuarios de los tres países, no se llegó a ningún avance concreto. Se solicitó a la American Academy of Actuaries que preparara para esa reunión una carpeta con todos los antecedentes de los trabajos realizados desde 1993 en virtud de que los integrantes de los consejos de las asociaciones han cambiado varias veces durante todo este tiempo, por lo que no contaban con los antecedentes necesarios.

En opinión de los asistentes por parte de México es que en este momento no se quiere establecer un acuerdo de mutuo reconocimiento, sin que antes se defina qué es lo que van a acordar los actuarios de Estados Unidos con los actuarios de la Unión Europea y de Japón y con los demás miembros de la Asociación Internacional de Actuarios de tal forma que el convenio final vaya de acuerdo con las tendencias internacionales.

Ciertamente hasta este momento sólo los ingenieros han logrado firmar un acuerdo de mutuo reconocimiento de licencias bajo el Capítulo XII.

Cabe resaltar que independientemente de los acuerdos para efectos de TLC, los trabajos iniciados en Cancún en 1993 han dado lugar a una fructífera interacción formal entre las asociaciones de actuarios de los tres países que se formalizó con la firma del Acuerdo de Trabajo Conjunto en la ciudad de Oaxaca en febrero de 1995. Durante cinco años, se han realizado múltiples reuniones con el programa de trabajo que se revisa cada año, a través del Consejo de Presidentes y de Presidentes Electos en los que participan el CONAC, la AMA y la AMAC en representación de la profesión actuarial mexicana.

El COMPIAC es presidido por el Act. José Luis Salas a quien agradecemos profundamente su apoyo en la elaboración de este interesante artículo.

 Act. Luis Huerta

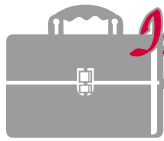


Los perros tiene mucho que enseñarnos:

"Práctica de la filosofía canina"

Nunca dejes pasar la oportunidad de salir a pasear. Experimenta la sensación del aire fresco y del viento en tu cara sólo por placer. Cuando alguien a quien amas se aproxima, corre para saludarlo(a). Deja que los demás sepan cuando están invadiendo tu territorio. Siempre que puedas toma una siesta y estírate antes de levantarte. Corre, salta y juega diariamente. Sé siempre leal. Come con gusto y con entusiasmo, pero detente cuando ya estés satisfecho. Nunca pretendas ser algo que no eres. Si lo que

deseas está enterrado, cava hasta encontrarlo. Cuando alguien tenga un mal día, guarda silencio, siéntate cerca de el(ella) y trata de agraderle. Evita morder por cualquier problema. En los días calientes, bebe mucha agua y descansa bajo un árbol frondoso o en tu rinconcito preferido. Cuando te sientas feliz, baila y balancea tu cuerpo. No importa cuantas veces seas censurado, no asumas ningún rencor y no te entristezcas... corre inmediatamente hacia tus amigos. Alégrate con el simple placer de una caminata. Manténte siempre alerta pero tranquilo. Da cariño con alegría y deja que te acaricien.



## Indicadores Financieros

	Enero	Febrero	Marzo
Inflación del mes	1.34%	0.89%	0.55%
INPC	313.067	315.844	317.595
UDI al cierre del mes	2.704448	2.735599	2.755311
Tipo de cambio al cierre del mes*	9.600	9.373	9.260
CETES a 28 días (promedio)	16.19%	15.81%	13.66%
PIB del trimestre**	6.40%		

Fuente: BANCO DE MEXICO

\* Interbancario a la venta

\*\* Según Encuesta sobre las expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado, realizada por Banco de México (Abril 2000)

### PROYECCIONES

	Al cierre del 2000	Para el próximo trimestre		
		Abril	Mayo	Junio
Inflación	9.67%	0.66%	0.57%	0.56%
Tipo de cambio	10.100	9.39	9.46	9.56
CETES a 28 días	14.50%	13.75%	13.90%	14.24%
PIB	4.80%			

Fuente: Encuesta sobre las expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado, realizada por Banco de México (Marzo 2000).



## Indicadores del Sector

### Indicadores Económicos y Financieros del Sector Asegurador Compañías de Seguros Privados

	Solvencia (No. de veces)			Rentabilidad sobre Venta	Estructura (No. de veces)	
	Activo/Pasivo	Apalancamiento de Reserva de Riesgos en Curso con el Deudor por Prima	Inversiones entre Reservas Técnicas	Utilidad neta / prima retenida	Pasivo / Capital Contable	Reservas de Obligaciones Contractuales / Capital Contable
1998	1.21	0.44	0.96	2.18	4.68	0.99
1999	1.22	0.36	0.96	3.90	4.63	0.88
Incremento	0.83%	-18.18%	0.00%	78.90%	-1.07%	-11.11%

	Actividad (%)				
	COSTO DE ADQUISICION Costo Neto de Adq. / Prima Retenida	Costo de Siniestralidad <sup>(1)</sup>	COSTO DE OPERACION Gastos de Operación Netos / Prima Directa	Margen de Ingresos sobre Costos <sup>(2)</sup>	SUFICIENCIA DE PRIMAS 1 - suma de los costos
1998	12.88	75.76	11.23	15.81	0.13
1999	13.50	70.61	12.22	13.29	3.67
Incremento	4.81%	-6.80%	8.82%	-15.940%	2723.08%

(1) Costo Neto de Siniestralidad, Reclamaciones y Otras Obligaciones Contractuales / Prima de Retención Devengada.

(2) (1+ (Productos Financieros / Prima Retenida)) - Índice Combinado (suma de los costos).

Fuente: Actualidad en Seguros y Fianzas, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

## Nuevas Tablas de Mortalidad Oficiales

Continuación

En el número anterior incluimos un artículo acerca de las "Nuevas Tablas de Mortalidad Oficiales" elaboradas por la CNSF, reproduciendo la publicación hecha en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 31 de Diciembre de 1999.

Sin embargo, el 31 de Marzo del presente, se hizo nuevamente una publicación al respecto en el DOF, la cual modifica la implementación para el caso de pólizas de vida individual, por lo que consideramos adecuado transcribir los artículos que sufrieron algún cambio, los cuales fueron el sexto y el segundo y tercero transitorio:

"SEXTA.- Para el cálculo de la reserva matemática de primas se utilizará la Tabla de Mortalidad conocida como "CNSF 2000 - I (1991-1998)" de acuerdo a la tabla anexa."

### TRANSITORIOS.

"SEGUNDO.- En los términos del presente Acuerdo se modifican la Sexta y Séptima de las Reglas para la

Constitución e Incremento de las Reservas de Riesgos en Curso de las Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 18 de diciembre de 1985, mismas que fueron modificadas mediante Acuerdo del 6 de julio de 1987, 30 de diciembre de 1991, 4 de marzo de 1994, 28 de marzo de 1995 y 20 de abril de 1998."

"TERCERO.- La disposición contenida en la Sexta de las presentes Reglas deberá observarse para todas las pólizas en vigor que se emitan con base en notas técnicas registradas o modificadas a partir del 1o. de abril del 2000. Por lo que se refiere a las pólizas que se emitan o se hayan emitido con base en notas técnicas registradas con anterioridad a dicha fecha, las compañías deberán utilizar las hipótesis demográficas contenidas en las notas técnicas respectivas para efectos de realizar el cálculo de las reservas técnicas correspondientes."

## El Uso de la Falacia Comercial

¿Conoces las falacias comerciales más comunes de aquellos que siempre tratan de ganar negocios de seguros cotizando al menor precio?

Dar una adecuada cotización de seguros o ponerle un precio justo a un producto es algo que se hace todos los días y a todos los niveles de la organización. No solamente lo hacen los agentes o el personal del área de ventas. Lo hacen los directores técnicos, los actuarios, los seleccionadores y suscriptores de riesgos, los diferentes ejecutivos de las empresas y, frecuentemente, para los casos fuera de serie o fuera de norma se ha venido gestando la costumbre de que los productores busquen la decisión final del Director General de la aseguradora. Lo discutible es que lo busquen, no para dar solemnidad a un hecho tan relevante y de tan especiales características, sino - simple y sencillamente - para conseguir en la mayoría de los casos el menor precio. Como decimos en México: Queremos, ¡Bueno, bonito y barato!

"Afilar el lápiz" para dar tu mejor cotización ante la despiadada competencia de los mercados actuales y ganarte el negocio eso sí que es loable y digno de encomio, pero

tener por costumbre cotizar la mayor de las veces al menor precio, no lo es tanto y mucho menos, implicar al Director General de la Institución.

El seleccionar un riesgo, el aceptarlo, el ponerle precio es un quehacer técnico que se aprende dentro de la estrechez e incomodidad de la trinchera de la práctica diaria, ejercida durante muchos, muchos años y en medio de un continuo estira y afloja - entre la siniestralidad esperada y la ocurrida - hasta encontrar el justo medio que genere una sana utilidad para la operación de seguros de la empresa. Además, por regla general, es comúnmente aceptado, y así lo marcan los "cánones", que esta delicada responsabilidad de cotizar no debe ser ejercida por los encargados de las áreas comerciales, pues de ser así, se corre el peligro de estar poniendo "la iglesia en manos de Lutero."

Sin embargo, en nuestros días, en diferentes latitudes del planeta y en cualquiera de los diferentes sectores de la economía, incluyendo el de los servicios financieros, nos encontramos envueltos en una economía generalizada de precios y precisamente eso es lo que estaría ocasionando que

algunos amigos aseguradores, al cotizar un seguro, estén dando más peso a la dimensión comercial del momento y estén dejando de considerar algunos de los aspectos técnicos que sostienen la suficiencia, equidad y consistencia de la prima que debe asignarse a cada producto, o a las distintas coberturas que lo conforman. Otra forma de decir lo anterior sería que se estarían realizando negociaciones de seguros que son buenas para el cliente y para el productor de seguros, pero no para la aseguradora.

Pero... ¿Cómo lo logran? ¿Cómo convencen estos empleados a sus inmediatos superiores de que el precio que ellos están asignando al seguro en disputa será provechoso para la empresa o, al menos, de que no le generará pérdidas?. ¿Cómo convencen a su Dirección General de que lo que están haciendo en esos precisos momentos es bueno para los tres elementos de contratación, es decir, bueno para el Cliente, bueno para el Agente y bueno para la Aseguradora que representan?... ¡Regla de oro en la venta de seguros!

La respuesta es sencilla, si nos esforzamos un poco en filosofar sobre el espinoso y delicado tema "Verdades y Mentiras", que se dan dentro y durante el proceso de una venta.

Aceptando sin conceder, que el engaño para obtener resultados en los negocios tiene un precio, podemos constatar que, en todo el mundo, las personas cuentan mentiras para lograr sus objetivos. A veces son frecuentes las pequeñas mentiras piadosas, o se lanzan "borregos" colosales, o se hacen exageraciones ridículas, o se maquinan engaños peligrosos, e inclusive, se llega hasta el punto de hacer juntas de trabajo que son completas farsas tácticas, bien dirigidas y repetidamente ensayadas... Alguna vez, quizá, hemos escuchado a nuestro alrededor lo siguiente: "Esa póliza salió desde la semana pasada."; "Tu cheque de comisiones ya lo tienen en ventas"; "Yo nunca fui avisado del cambio de tarifas"; "Bueno, el problema es que la aseguradora XYZ está dispuesta a cerrar el negocio por ese precio"; "Este caso te lo traje como un favor y me lo extraprimas, siendo que me lo cotizan normal en la competencia"...

Dentro del negocio de los seguros, de un tiempo a la fecha, y con respecto al tema "Verdades y Mentiras", me he percatado de que se ha venido dando un fenómeno que yo llamaría "el uso de la falacia comercial".

Para mí "falacia comercial" dentro del campo del seguro es dar a la mentira apariencia de verdad, o lo que es lo mismo, representar erróneamente una situación con la finalidad de obtener el cierre de una venta, o lograr injustificadas reducciones en tarifas, o para mejorar las condiciones de negociación no incluidas en el precio de la prima o, inclusive, para ayudarse de ello en tiempo de problemas... no importando si el emisor o autor de la falacia es un técnico, vendedor, o ejecutivo de la empresa.

Veamos a nuestro alrededor y constataremos que la falacia comercial ya la encontramos, - en cotizaciones y negocios de

grupo vida, de gastos médicos, de incendio, de autos... - no sólo en el mercado, sino dentro de la misma empresa donde estamos trabajando. Son casos raros, pero ya entró.

El trabajo de conseguir producción es arduo y difícil y por eso se requiere personal especializado en ello. Entrevistar, reclutar, contratar, supervisar y motivar agentes es una labor de titanes. Trabajar en la calle bajo las inclemencias del tiempo, sea de día o de noche, llega a ser de peso y hasta de disgusto familiar. Cumplir con las altas metas de producción impuestas, algunas veces inalcanzables, angustia, erosiona y acaba con la moral del vendedor. Pero, de ninguna manera, ello justifica el uso y abuso de la falacia comercial.

Por el otro lado, todo técnico, sea suscriptor o seleccionador de riesgos, sea actuario o encargado del pago de siniestros, conoce lo que está pasando dentro y fuera de la empresa, por eso le pagan. Esa es una de sus funciones. Además, para fijar el precio de un producto y en general para implementar una estrategia de precios, los técnicos se allegan información de los datos históricos de su aseguradora en cuanto a siniestros, ventas, marketing; buscan información demográfica y financiera de la industria o de los sectores sujetos de estudio; se coordinan con las varias áreas organizacionales que intervienen en el proceso de precio del producto, a saber: Suscripción o Selección de riesgos, Marketing, Siniestros, Informática, Actuaría, Jurídico y Contabilidad. Hacen también otro tipo de consideraciones, como pudiera ser: el visualizar las posibilidades de catástrofes; checan las condiciones de la póliza, deducibles y límites de responsabilidad; analizan la mezcla de negocios, sean por cambios en la distribución de la cartera por clases, o por deducibles o por límites; están alertas a los cambios operacionales dentro de la empresa como pudieran ser el "underwriting" y el manejo de las reclamaciones; ven las oportunidades y amenazas del entorno, como si el mercado es regulado o no; si ha habido cambios en los procesos judiciales o los cambios mismos habidos en la legislación del seguro; se concientizan de los impactos nocivos de la inflación dentro de las operaciones del seguro; ajustan sus cálculos a los cambios demográficos, sociales y económicos... Así pues, un buen técnico, ni duda cabe que conoce lo que pasa dentro y fuera de su empresa y basándose en ello hace las recomendaciones conducentes para la buena marcha del negocio y que se reflejan en el diseño y precio del producto, en las políticas de aceptación de negocios y en el manejo de reclamaciones. Trabajo tan encomioso exige defender la técnica contra la falacia comercial. Cueste lo que cueste y tope donde tope. Solamente así lograremos que la técnica cumpla su misión de apoyo al vendedor profesional.

La brevedad de este espacio no permite prolongarme más para dar mayores detalles sobre el tema, pero si te interesa tener el escrito completo sobre el tema, puedes solicitarlo por e-mail a tu servidor y amigo jepv@prodigy.net.mx.

 Act. José Enrique Peña Velázquez



## Actualidades

Durante el primer trimestre del 2000, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas publicó, entre otras, las siguientes circulares:

S-4.1.1 en donde se da a conocer el Acuerdo por el cual se establece el Capital Mínimo Pagado que las Instituciones de Seguros deben afectar para cada operación o ramo que tengan autorizado.

S-10.1.2 mediante la cual se da a conocer el Costo Máximo de adquisición que se aplicará para el cálculo de la Reserva de Riesgos en Curso de las Operaciones de Accidentes y Enfermedades y de Daños.

S-10.1.6 Se da a conocer el acuerdo por el que se modifica la primera parte, la sexta, el segundo y tercero transitorios del Acuerdo emitido el 29 de diciembre de 1999 por el que se modificó la Sexta y Séptima de las Reglas para la Constitución de las Reservas de Riesgos en Curso de las Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

S-10.4.1 Seguro de Terremoto y/o Erupción Volcánica.- Se dan a conocer las bases técnicas que se deberán utilizar para el cálculo de la Pérdida Máxima Probable.

S-23.1.2 y F-19.1 Reexpresión de Estados Financieros.- Se establece criterio.



## Eventos

■ Durante el primer trimestre del 2000 nuestra Asociación celebró Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria el día 19 de enero, en las cuales se trataron los siguientes asuntos: Aprobación de Cambio de Estatutos para la Adopción del Código de Ética, Admisión y Exclusión de Miembros Acreditados, Cambio de Tesorero, Presentación del Programa de Trabajo de la Planilla Propuesta para el Bienio 2000-2002, Elecciones del Consejo Directivo para el Bienio 2000-2002.

■ En esa misma fecha aprovechamos para tener nuestra plática mensual la cual estuvo a cargo de los actuarios Norma Alicia Rosas, Harald Feldhaus y Luis Huerta y llevó por título "Perspectivas y Retos para la Industria de Seguros en el Sector Salud" y "Seguro de Salud, algunas reflexiones técnicas"

■ El día 9 de marzo contamos con la presencia del Lic. Manuel Aguilera Verduzco, Presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, quien expuso los "Resultados del Sector Asegurador durante 1999".

■ Asimismo, aprovechamos para informarte que el próximo 13 de julio se llevará a cabo la Ceremonia de Toma de Posesión del nuevo Consejo Directivo de nuestra Asociación para el bienio 2000-2002. Esperamos tener el gusto de contar contigo ya que, como tu sabes, el Éxito de nuestra Asociación se fundamenta en la participación activa de cada uno de nosotros. ¡No faltes!